张五常 著

经济解释

——张五常经济论文选



商务印书馆

责任编辑：张胜纪

经 济 解 释

ISBN 7-100-03132-X/F·392
定 价:27.00 元

经 济 解 释

——张五常经济论文选

张五常 著
易宪容 张卫东 译
朱 泱 校

商 务 印 书 馆
2001年·北京

图书在版编目(CIP)数据

经济解释:张五常经济论文选/张五常著. -北京:
商务印书馆,2000.
ISBN 7-100-03132-X

Ⅰ.经… Ⅱ.张… Ⅲ.经济学-研究-文集
Ⅳ.F-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 26173 号

JĪNGJÌ JIĚSHÌ

经 济 解 释

——张五常经济论文选

张五常 著

易宪容 张卫东 译

朱 泱 校

商 务 印 书 馆 出 版
(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)
商 务 印 书 馆 发 行
北京第二新华印刷厂印刷
ISBN 7-100-03132-X/F·392

2000年11月第1版　　开本 850×1168 1/32
2001年11月北京第5次印刷　　印张 17¼
印数 10 000 册

定价:27.00 元

●张五常曾任阿诺德·C.哈伯格讲座的首任讲师，是位博学多才之人。1967年获加州洛杉矶分校哲学博士学位，先在芝加哥大学任教，后成为华盛顿大学经济学教授和香港大学经济学教授。1997年，任（美国）西部经济协会主席。

除了研究合约和新制度经济学外，张还是著名的摄影家、书法家和散文家，并且是艺术爱好者，收集绘画、书法作品、古玉器、砚台和古董。

目　录

1 经济解释：让我们做弄潮儿

——1982年10月26日香港大学经济讲座教授就职演说

在人生的转折点，人们自然对未来怀着憧憬——是的——但也有怀有极大的焦虑。今晚我站在这里，感到就像一个渴望成为马戏团演员的年轻人。他找到马戏团经理，上气不接下气地说："如果表演一次你给我1000元，我就从100英尺高的平台上跳到只有三尺水深的桶里。"

"天哪！"经理惊叫到。"你被雇用了！但是告诉我——你怎么跳而不致粉身碎骨呢？"

"我真的还不知道，"年轻人承认，"我还没有试过"。

现在当我站在自己新职位的跳板上时，我非常感谢香港的许多新朋友。他们不仅鼓励我一跳，而且还伸出了援手，使诸事变得顺利。在他们的帮助下，我坚信我在跳跃之后仍能自如地行走。

今天晚上还是让我从大家较为熟悉的方面开始讲吧。我请

你们同我一道考察经济学中出现的令人着迷的新趋势。简单地说就是：在过去，大多数经济学家往往根据应该是什么来分析，这是一种旨在提供政策建议的规范方法。但是，近年来情况已经开始发生变化。许多经济学家现在开始试图解释事情为什么像现在这样，这是一种立足于推导和检验假说的实证方法。现在对于政策的争论常常根据实证分析和事实发现。政府调控本身现在也被作为它们为什么会出现这样的问题来研究。

潮流已转向经济解释。幸运的是，我们现在能够比20年前更清楚得多地理解起作用的经济力量。我和我的同事特别幸运，因为在香港，我们做这一高涨潮流的弄潮儿具有不同寻常的优势。这一点我将在后面详细阐述。首先还是让我作一个回顾。

I. 背景

任何经验科学的发展都可以用下列标准来判断：它的假说被确凿的事实检验过多少次？按照这个标准，经济学很可能并不成功。经济学者们一直愿意接受空想的理论，对事实和数字漫不经心，不愿意检验他们所要指明的东西的含义。

大约30多年以前，乔治·斯蒂格勒相当尖锐地批评了这种趋势及其后果。在他对效用理论所作的经典性综述中，有一段话值得注意：

> 与现实一致的标准应该予以强调——坚持理论要用可观察到的行为来检验其含义。……过去不仅没有探索和检

验这种具体的含义，而且还存在一种倾向，那就是，在看来要受到经验检验的威胁时，就重新构造理论，以使检验变得无效。……(经济学家们)并不想面对事实的挑战。

他随后继续说到，这种缺点可用下列事实来说明(这里我对他再作一次引证)：

……效用理论进步缓慢。19世纪70年代，流行可加总的效用函数；1909年才推导出正斜率的收入曲线的含义。1881年提出一般化的效用函数；1915年才推导出该函数的含义。……如果对一些理论含义进行了具体的检验，……如果这些经济学家寻求建立真正的关于人的经济行为的经济理论……那么，(他们)就会向我们提供更丰富和更精确的经济理论。①

在过去的20年，经济学中的经验研究已经取得了真正的进展。计算机的进步，以及精巧的经济计量工具的运用无疑加快了这一过程。精细的研究正逐渐出现。但是，必须承认，现在仍有许多经济学家回避事实的挑战。

作为一个副产品，技术和统计学的巨大进步也带来了一种危险：它们为“让事实说话”提供了某种巧妙的和表面上有说服

① 斯蒂格勒，“效用理论的发展”，载《政治经济学》(1950年8月和10月)。重印于《经济学史论文集》(芝加哥，芝加哥大学出版社，1964年)，引文出自重印本，第153—155页。

力的方式。欧内斯特·内格尔已警告过这种陷阱，他写道：

> 社会科学(包括经济学)中经常相当不严谨地使用理论这个词来表示几乎所有的一般说法，而不管它想达到的应用范围是多么狭窄。因而，那些经验概括(它们经常借助于曲线方法，并表示成方程形式)普遍都被贴上了这种标签，而它们实际上只不过是观察到的统计规律的外推，只适用于那些发生于某一特定社区和某一特定时期的行为。①

不过，已经取得了实实在在的进步，经济解释的兴趣正在高涨。

II. 潮流的转变

莱昂内尔·罗宾斯提出了下列正确的观点：传统的经济分析是政策导向的。甚至凯恩斯也说马歇尔欲速而不达。但是，始于20世纪50年代的几个方面的发展其相互作用改变了经济学研究的方向。

回顾过去，潮流的转变显然不是少数杰出思想家的工作所造成的；这一转变也不是由某些卓越的创造性思想完成的。相反，就像“以德报德”一样，各种持续的努力其相互作用带来了与我们同在的新观念。

让我从一件不太起眼的事情讲起。1946年，一个名叫

① 内格尔，“经济理论中的假设”，载《美国经济评论》(1963年5月)。

R.A. 莱斯特的经济学家发表了一篇论文，在论文中，他证明，边际生产力理论是错误的，因为这一理论立足于错误的利润极大化假设。①这是一派胡言。为了驳斥这一观点，经济学家们发表了大量关于实证经济学方法论方面的论文。有点难堪的是，我们要等一个优秀的逻辑学家来提醒我们莱斯特的缺点是我们都已知道的东西：即若 A 意味着 B，说"非 A"意味着"非 B"则是犯了否定前提的错误。②不过，在 50 年代的那场争论中，还是出现了几篇杰出的论文，③这些论文有助于推动我们对构成可检验假说的那些东西进行思考。

50 年代的另一进步是由芝加哥大学的阿伦·迪雷克托开创的。他关于搭配销售问题的"口头传统"现已成为经典。在始于 1936 年的一件著名的反托拉斯诉讼案中，美国司法部指控 IBM 扩张了垄断势力，因为这个正在崛起的巨人要求其顾客在租入计算机的同时购买它出产的纸卡片（这种计算机按现在的标准实际上是巨型的制表机）。原告指出，IBM 通过这种搭配安排将计算机方面的垄断扩大到了纸卡片。

迪雷克托关于这一案件的看法是，垄断扩张论是不成立的。他认为，这种搭配是一种度量方法，通过计算使用的卡片数

---

① R.A. 莱斯特，"边际主义、最低工资及劳动市场"，载《美国经济评论》(1947 年 3 月)。

② 内格尔，《经济理论中的假设》。

③ 阿曼·A. 阿尔奇安，"不确定性、进化和经济理论"，载《政治经济学》(1950 年 6 月)；米尔顿·弗里德曼，"实证经济学方法论"，载《实证经济学论文集》(芝加哥，芝加哥大学出版社，1953 年)；唐纳德·F. 戈登，"经济理论中的一些可操作性命题"，载《政治经济学》(1955 年 4 月)；加里·贝克尔，"非理性行为与经济理论"，载《政治经济学》(1962 年 2 月)。

来度量计算机在各种顾客中的使用强度。但直到现在还没有人能够充分地解释为什么这种度量是必需的，而且，随着时间的流逝，我们已经知道了其他各种形式的搭配安排。不过，在迪雷克托的影响下，芝加哥的同事和学者继续进行这种研究，写出了一系列引起争论的文章。①

虽然这一题目本身或许并不十分重要，但搭配销售的含义就像传染病一样，人们染上而不觉。这是因为这些含义扩展到经济研究的新领域和经济研究的新方法。解释代替了纯理论的政策建议。例如，在反托拉斯诉讼案中，普遍的看法是，垄断是不受欢迎的，因为垄断在经济上是“无效率的”。这代表了最标准的规范经济学。迪雷克托的上述研究则提出了这样一个问题：我们怎么能够在不知道出现的原因一种现象时对它作出判断呢？

而且对搭配销售的调查提供了对定价行为的第一个具体研究。在那以前，这一问题在很大程度上被人们忽略了。甚至直到今天，教科书仍然只告诉我们价格是怎样决定的。它们很少指

---

① 小伍德·S. 鲍曼，“搭配安排及其影响问题”，载《耶鲁法学》(1957年11月)；乔治·希尔顿，“搭配销售及一条龙强迫”，载《世界经济档案》81(1958年)；迈耶·L. 伯斯坦，“搭配销售经济学”，载《经济学和统计学评论》(1960年2月)；同上，“一条龙强迫理论”，载《西北大学法学》，55(1960年)；瓦尔特·奥伊，“迪斯尼乐园的两难处境：米老鼠垄断的两部分关税”，载《经济学季刊》(1971年2月)。

在我看来，如果仔细考察，现有的提出来解释搭配销售的假说是不能令人满意的。价格歧视假说是错误的，因为就直接标示出价格的财产来说，其价格对所有消费者都是相同的；“价格歧视”仅存在于另一些并不直接标示出价格的财产。如果把这定义为“价格歧视”，其他所有的交易也应该这样定义。另一方面，消费者剩余获取假说并没有提供任何可操作的方法，来把各种类型的搭配安排区别开来。这一缺陷由于每一种交易都需要某种类型的搭配而加重了——例如，左脚鞋是与右脚鞋“搭配销售”的。

出定价可以采取许多不同的形式，这取决于约束条件。它们也没有说明价格对收入分配和资源配置的各种含义。简言之，迪雷克托及其同道打开了需要解释的经济现象的潘多拉盒子。

在我自己的研究中，这种需要出现于有关分成问题中。分成像垄断一样，被人们认定是“无效率的”。1966年我研究这个问题时，抛开无效率的观点，仅仅诘问“被称为分成的这种特定形式的合约为什么会存在?”①这个问题在那时看来很新鲜。回顾过去，我感到我那时实际上是在对我以前接触过的病毒——搭配销售和其他定价行为“为什么会存在”——的一种反应。

或许，这种潜伏的病毒也是学生们觉醒的原因，他们在课堂上常问“为什么”。提出关于定价和合约安排的问题很容易，但答案却常常难以捉摸。而且今天的好答案在明天就可能成为低劣或错误的解释。无论如何，提出难题使老师难堪较为容易。但这也是让学生了解经济研究之科学性质的有效途径。

20世纪50年代推动实证经济研究(解释)的另一动力也起源于芝加哥学派。除了哥伦比亚大学的雅各布·明塞尔以外，现在被称为“新”劳动经济学的所有著名的倡导者都在芝加哥大学工作。整个一批精湛的研究留下了加里·贝克尔、格雷格·刘易斯、艾尔伯特·里斯、T. W. 舒尔茨及其弟子的大名。其实，

① 参见本书的“交易成本、风险规避以及合约安排的选择”。至于其他较早的关于定价行为的论文，可参见莱斯特·特尔塞，“制造商为什么需要公平贸易?”，载《法律和经济学》(1960年10月)；乔治·J. 斯蒂格勒，“批量订购之注释”，载《最高法院评论》(1963年)。

更早一些的马歇尔和费雪已注意到人力资本的重要性。①但是，50年代的发展使这一主题纳入了选择理论的框架。人力资本作为一个主题扩大到包括整个人类事务——家庭、婚姻和离异、劳动流动等等。工资也在种族、性别、年龄、训练和教育的框架内被研究。只有在计算机时代才能产生业已出现的这些深刻而全面的经济计量著作。其目标不过是解释职业选择。②

进入60年代，我们发现有两个重要的发展推动了经济解释潮流的高涨。第一个是货币大论战。争论的问题是什么因素造成了失业和价格水平的波动。争论的一方认为造成波动的祸首是经济本身：像一句话说的是"企业家的动物精神"。另一方则坚持认为不稳定的货币供给是毛病所在。一方面，凯恩斯主义者(这有别于凯恩斯本人)认为不受欢迎的波动是由经营行为的转变引起的——因此证明私人企业活动中需要政府干预。"完全不是这回事！"另一方面争论说，"政府不适当地调整货币供给才

① 阿尔弗雷德·马歇尔，《经济学原理》，第8版(伦敦，麦克米伦，1920年)第4卷及附录E；欧文·费雪，《利息理论》(1930年)，第1章。

② 这一领域的开山之作包括：加里·S. 贝克尔，《歧视经济学》(芝加哥：芝加哥大学出版社，1957年)；"人力资本投资：理论分析"，载《政治经济学》(1962年10月增刊)；《人力资本：理论和经验分析，兼论教育》(纽约：全国经济研究所，1964年)；"时间分配理论"，载《经济》(1965年9月)，雅各布·明塞尔，"人力资本投资和个人收入分配"，载《政治经济学》(1958年8月)；"在职培训：成本、收益及一些含义"，载《政治经济学》(1962年10月增刊)；"已婚妇女的劳动参与"，载《劳动经济学的几个方面》，H. 格雷格·刘易斯编(大学——全国经济研究所会议系列14，普林斯顿大学出版社，1962年)，艾尔伯特·里斯，《工会经济学》(芝加哥：芝加哥大学出版社，1962年)；H. 格雷格·刘易斯，《美国的工会制度和相对工资》(芝加哥，芝加哥大学出版社，1963年)；西奥多·W. 舒尔茨，"教育带来的资本形成"，载《政治经济学》(1960年12月)；《人力资本投资：教育和研究的作用》(纽约：自由出版社，1971年)。同类的其他出色著作多得不胜枚举。

是真正的祸根”。

这两方的分歧并不在于一般的理论框架,相反,争论的焦点集中在货币需求的稳定性、预期的调整、货币需求与投资需求这类参数上。争论的起点十分规范化。但当争论吸引了以弗里德曼和托宾为首的当代最优秀的一些经济学家的注意时,研究就转向了经验调查。①结果表明,货币主义者(这本身是一个暧昧的词)赢得了胜利。但最近的事件表明,争论还没有结束。特别是,还没有一个人能够令人满意地解释美国最近的情况:为什么在通货膨胀下降以后利率还长期维持在这么高的水平?

60年代的第二个重要知识进展或许是本世纪最重要的。这就是明确认识到作为行为约束条件的产权和交易成本。这一点为什么在以前被忽略了呢?或许这种忽略可追溯到瓦尔拉的一般均衡方程式中。根据这一范式,市场受虚构的“拍卖者”和同样虚构的“监督者”主导。这两者的服务被假定是免费的;所有的行为权利都被看成是绝对拥有的产权。但在实际生活中,拍卖和监督并不是免费的。产权的执行是有成本的,信息和合约协商也有很大的成本。这些约束条件在一个人(或鲁宾逊·克鲁索)经济中并不存在。概括起来,它们被称为“交易成本”,它

---

① 对争论的问题和研究成果的一般讨论见米尔顿·弗里德曼,《通货膨胀:原因和后果》(孟买,亚洲出版社,1963年);“货币政策的作用”,载《美国经济评论》(1968年3月);“诺贝尔讲座:通货膨胀和失业”,载《政治经济学》(1977年6月);J.托宾,“通货膨胀和失业”,载《美国经济评论》(1972年3月);阿克塞尔·莱荣霍夫德,《论凯恩斯主义经济学与凯恩斯的经济学》(纽约,牛津大学出版社,1968年);罗伯特·J.戈登,“通货膨胀和失业理论的最新发展”,载《货币经济学》(1976年)。

们一旦被认识，就给经济调查的内容增加了一个新的方面。由于这个因素，现在正在深入地研究不同产权结构下竞争的意义以及为什么选择特定形式的合约和经济组织。

早在30年代，这些约束条件已被一些经济学家，包括哈耶克、奈特和凯恩斯注意到。①但经济学家们总体上还是沉迷于充当政策建议者的角色。他们并不想被不能解释的现象分心。所以他们把所有失常都称为“市场不完全”，以此搪塞过去。罗宾逊和张伯伦的著作在这方面是很有影响的。②甚至在更早一些，马歇尔就通过区别长期效应和短期效应而发明了一种应急方法。

但是，在60年代，对产权和交易成本的高涨兴趣就不可能这么容易地被转移开了。双重的关心吸引了肯尼思·阿罗、乔治·斯蒂格勒、阿曼·阿尔奇安，特别是吸引了一个在美国教书的超常智能的英国经济学家罗纳德·科斯的注意。③几年以后，

---

① F. H. 奈特，“社会成本解释中的一些谬误”，载《经济学季刊》(1924年8月)；F. A. 哈耶克，“知识在社会中的运用”，载《美国经济评论》(1945年9月)。这一较早时期的另一个重要人物是R. H. 科斯，“企业的性质”，载《经济学》杂志(1937年11月)。莱荣霍夫德令人信服地证明了凯恩斯的《通论》涉及到交易成本概念，前引著作。

② 琼·罗宾逊，《不完全竞争经济学》(伦敦，麦克米伦，1933年)；爱德华·张伯伦：《垄断竞争理论》(坎布里奇，哈佛大学出版社，1933年)。

③ 肯尼思·J. 阿罗，“经济福利和创新资源的配置”，载《创新活动的速度和方向》(普林斯顿，全国经济研究所，1962年)；乔治·J. 斯蒂格勒，“信息经济学”，载《政治经济学》(1961年6月)；阿尔曼·A. 阿尔奇安，“产权经济学”，载《政治学》杂志第4期(1965年)；《定价与社会》(伦敦，经济事务研究所，1967年)，不定期论文，第17号；R. H. 科斯，“联邦通讯委员会”，载《法律和经济学》(1959年10月)；“社会成本问题”，载《法律和经济学》(1960年10月)。

除了奈特1924年的重要论文以外，关于产权的另一篇重要论文是H. 斯科特·戈登的“公共财产资源的经济理论：渔业”，载《政治经济学》(1954年4月)。戈登的著作是从奈特的著作派生出来的。

哈罗德·德姆赛茨及其他一些人也加入了这一行列。①受这些正当走红的名师的教诲，并与他们成为朋友是我的最大幸运。由于他们,我现在讲起来才有信心。

在任何科学中，新的发展很少这么快就成为一种范式。产权和交易成本经济学却很快就明确无误地成为了一种范式。奇怪的是，“科斯定理”一词的流行②。这个词科斯本人都试图否认,他说他关于产权的命题并不是定理。我完全同意他的观点。

---

① 哈罗德·德姆塞茨,“产权的交换和执行”,载《法律和经济学》(1964年10月);同上,“关于产权理论”,载《美国经济评论》(1967年5月);阿曼·A.阿尔奇安和哈罗德·德姆塞茨,“生产、信息成本和经济组织”,载《美国经济评论》(1972年12月);阿尔奇安和鲁本·凯塞尔,“竞争、垄断和追求货币收益”,载《劳动经济学的几个方面》(普林斯顿,全国经济研究所,1962年);本书的“私有产权与分成租佃”,“合约结构和非专有资源理论”,“价格管制理论”,“企业的合约性质”;哈维·艾弗奇和L.L.约翰逊,“调控约束下的企业行为”,载《美国经济评论》(1962年12月);约拉姆·巴泽尔,“按等待分配的理论”,载《法律和经济学》(1974年4月);“税收分析的另一种思路”,载《政治经济学》(1976年12月);安东尼·伯顿利,“土地共同所有对的黎波里塔尼亚资源配置的影响”,载《土地经济学》(1963年2月);詹姆斯·M.布坎南,“公地上的拥挤:政府干预的一个案例”,载《政治学》杂志(1968年);布坎南和W.克雷格·斯塔布尔宾,“外部性”,载《经济学》杂志(1962年11月);路易斯·迪莱西,“产权对政府投资选择的含义”,载《美国经济评论》(1969年3月);埃维西·多马,“苏联的集体农庄”,载《美国经济评论》(1966年9月);杰克·赫希莱弗,“我们在信息理论的何处?”,载《美国经济评论》(1973年5月);约翰·麦克科尔,“信息和工作搜寻经济学”,载《经济学季刊》(1970年2月);彼得·A.戴蒙德,“价格调整模型”,载《经济理论》(1971年6月);埃里克·G.弗鲁博顿和斯维拖扎·皮约维奇编,《产权经济学》(巴林格,1973年);菲利普·纳尔逊,“信息和消费者行为”,载《政治经济学》杂志(1970年3月);迈克尔·罗思希尔德,“不完全信息下的市场组织模型概述”,载《政治经济学》(1973年11月);萨姆·佩尔茨曼,“公共和私人企业中的定价:美国的电业”,载《法律和经济学》(1971年4月);理查德·A.波斯纳,《法律的经济分析》,第2版(波士顿,利特尔,布朗公司,1972年);“经济调控理论”,载《贝尔经济学和管理科学》,335(1974年);奥利弗·威廉姆森,《自主行为经济学》(恩格尔伍德·克利夫斯,普伦蒂斯·霍尔,1964年)。

② 这个词可能来自乔治·J.斯蒂格勒,《价格理论》,第111页。

但我发现自己也像其他人一样使用这个流行术语。

这个范式的力量无处不在。它从三个方面改变了经济学。第一，曾被看成是"不完全"而放在一边的大量现象现在能够根据不同的产权和交易成本约束条件来看待和解释。这种解释绝不是一件容易的事。但是，过去的经济学家往往回避这一问题，现在大多数人则至少在匆匆往前赶之前要提一下约束条件。越来越多的人发现在规定了约束条件以后，他们就能得到可检验的假说，在这种情况下，士气大大提高。由此，经济理论化突然赢得了解释和推测的力量。①

经济思考方向的第二个重要变化与研究的目的或意图有关。早期的经济学家倾向于根据所谓的"不完全"来提出政策建议，现在许多人则知道显而易见的市场缺陷要么是产权不清的结果，要么是交易成本影响的结果。今天，有见识的经济学家只是用讽刺的口吻谈"市场失灵"。就实用目的来说，庇古传统已成历史。②

最后，产权和交易成本范式对社会的经济效率提供了新的解释。所谓的帕累托最优现在已被重新评价和解释。现在要评价经济效率，人们会提出这样的问题：宾馆房客离开时灯仍然亮着是一种浪费吗？或者，在一种统一价格的自助餐厅里"吃得过多"的人"浪费"了食物吗？根据新古典传统，在上述每种情况下，

① 一些例子见乔治·J. 斯蒂格勒，"劳动市场上的信息"，载《政治经济学》(1962年10月)；阿曼·阿尔奇安，"信息成本、定价和资源闲置"，载《西部经济》(1969年6月)；拙作《佃农理论》；蒂姆·奥曾内，"银行抢劫经济学"，载《法律研究》(1974年1月)；约翰·昂贝克，"强势即权利：产权的形成和初始分配理论"，载《经济研究》(1981年1月)。也参见第11页注①。

② 参见本书的"社会成本的神话"。

答案都是“肯定的”——因为消费的边际价值低于相应的边际成本。但当人们考虑到前一种情况下度量用电量涉及到的成本和后一种情况下度量个人的食物消费涉及到的成本时，表面上的“浪费”就消失了。①

由此带来的结果是，产生了一种研究政府和经济体系之间关系的全新方式。诚然,还是可以听到各种论点。一派经济学家认为,市场现在是而且将永远是不完全的,因此,政府干预是必要的。另一派经济学家认为,市场总是正确的,政府应该住手。但也有一些人跟着时代的步伐,提出了一些不同的问题:是不是政府本身的形成是为了降低某些交易成本? 是不是政府行动的成本大于它们想矫正的浪费?政府官员想极大化的是什么?构成“政府”或“国家”的是什么?结果是,现在出现的大量研究不是关于政府应该或不应该做什么，而是调控为什么是现在这种样子。调控理论或国家理论正急剧增加。②

① 对这个观点的精彩阐述见哈罗德·德姆赛茨,“信息和效率:另一种观点”,载《法律和经济学》(1969年4月)。涉及同一问题的著作见第10页注③和第11页注①。

② 一些著名的例子见安东尼·唐斯,《民主的经济理论》(纽约:哈珀和罗公司,1957年);詹姆斯·布坎南和戈登·图洛克,《同意的计算》(安·艾博,密执根大学出版社,1962年);乔治·J. 斯蒂格勒,“经济调控理论”,载《贝尔经济学和管理科学》,3(1971年);《市民和国家》(芝加哥,芝加哥大学出版社,1975年);威廉·M. 兰德斯和理查德·A. 波斯纳,“利益集团眼中的司法独立”,载《法律和经济学》,18(1975年);萨姆·佩尔茨曼,“建立更一般的调控理论”,载《法律和经济学》,19(1976年);艾伦·H. 梅尔泽和斯科特·F. 理查德,“政府规模的理性理论”,载《政治经济学》,89(1981年); 约瑟夫·P. 凯尔特,“公共物品和政府理论”,载《加图》,1(1981年);道格拉斯·C. 诺思,《经济史上的结构和变革》(纽约,诺顿,1981年);本杰明·沃德,“税收和政府规模”,载《美国经济评论》(1982年5月);拙作,“中国会走‘资本主义’道路吗?”(伦敦:经济事务研究所,1982年);加里·S. 贝克尔,《政治行为理论》,未发表的手稿。

III. 经济增长:70年代的觉醒

我们刚才对经济理论的发展作了一个简短的回顾。我们讨论了二十多年的发展情况,提到了许多杰出的经济学家,已接触到方法论、定价与合约行为、"新"劳动经济学、货币大论战、产权和交易成本。进入20世纪70年代以后,50年代和60年代的所有讨论过这些问题仍然是热点问题,经济解释的潮流缓慢而稳步地高涨。在一个引起广泛兴趣的领域里,当早期的规范性经济增长理论明白无误地与过硬的经验事实相矛盾时,经济解释就获得了真正的动力。

1953年,拉格纳·纳克斯写了一本关于不发达国家的书。[①]在他的带领下,50年代和60年代的大量文献谈论各国贫困之苦,提出了大量的投资标准和经济增长的战略。[②]那时即使还是一个学生,我也感到这些书大部分是垃圾。但这些著作摆出一

① 纳克斯,《不发达国家的资本形成问题》(纽约,牛津大学出版社,1953年)。

② W. 阿瑟·刘易斯,"劳动无限供给条件下的经济发展",载《曼彻斯特学报》(1954年5月);《经济增长理论》(伦敦,艾伦和昂温,1955年);W. 盖伦逊和莱本斯坦,"投资标准、生产率和经济发展",载《经济学季刊》(1955年8月);H. 莱本斯坦,《经济落后和经济增长》(纽约,威利,1957年);理查德·S. 艾克斯,"不发达地区的要素比例问题",载《美国经济评论》(1955年9月);艾伯特·O. 赫希曼,《经济发展的战略》(纽黑文,耶鲁大学出版社,1958年);A. N. 阿格瓦拉和S. P. 辛编,《不发达经济学》(孟买;牛津大学出版社,1958年);W. W. 罗斯托,《经济成长的阶段》(剑桥,剑桥大学出版社,1960年);A. K. 森,《技术的选择》(牛津,布莱克威尔,1960年);约翰·C. H. 费和古斯塔夫·拉尼斯,《劳动剩余经济的发展》(霍姆伍德,欧文有限公司,1964年);G. M. 迈耶,《发展经济学中的主要问题》(纽约,牛津大学出版社,1964年)

副煞有介事的样子，华丽辞藻连篇，晦涩难懂。由于它们普遍是含糊不清，它们的论点是不可检验的，故也很少能够证明它们是错误的。

这样，直到事实而不是想象证明他们的错误之后，增长理论家们才支持不住了。这一刻来临于70年代，当时人们开始审视哪些国家实际上取得了进步，哪些国家仍然停滞不前。亚洲的经验提供了最生动的例子。一方面是一些国家或地区不顾或拒绝采取增长理论家们开出的药方。这些国家或地区包括日本、香港、新加坡、台湾和南朝鲜。另一方面是忠实采用这些处方的国家——或许仅仅是其领导人为了吸引外援而表现得很顺从。这些国家包括印度、柬埔寨、印度尼西亚、越南、菲律宾和其他一些国家。所有这些国家大多都受到战争的破坏、人口稠密、普遍缺乏资本和自然资源。但在这些不利条件下，前一类没有采取增长理论家药方的国家站起来了，后一类国家则仍然停滞不前。发展经济学家们作最后一搏，试图通过加上各种附带条件和目标函数来挽救其理论。但事实再明显不过——经济增长与增长理论处方之间具有反向关系。

确实，香港要感谢约翰·考珀思韦特爵士和菲利普·哈登-凯夫爵士完全不受迷惑。如果他们采用了起飞、平衡与不平衡增长、收费公路定理(the turnpike theorem)、隐蔽失业、二元经济、恶性循环或固定要素系数这类流行术语下的政策建议，我们现在可能正在挨饿。亚洲发展的千真万确的事实使增长理论家们十分难堪，我最近一清点，发现他们大多数已销声匿迹了。

实际上，亚洲的经验将成为我们一直强调的原则的经典证

明：不能用确凿的证据来检验（和没有检验）的理论是模糊不清的。经济分析造成的上述等量级的灾难应该给决策者的警示：根据粗心调查而得出的经济建议经常比没有还糟糕。

但是，从痛苦的经验中还可以得出一个更重要的教训。亚洲的冒险经历证明了我们当中的一些人一直在怀疑的事情：即私有财产是经济增长的最重要前提。现在快速增长的每一个国家都主要是把经济建立在私有企业制度之上。就是说，大多数生产性资源都归私人所有，不受政府行为的干预。这一点曾经是偶然的现象。但亚洲的经验却证实了一个铁的规律：在整个历史上，没有一个经济在不存在较为明确地定义和执行的私有产权结构的情况下取得了重要的增长。反过来说则是，在明确定义和执行的私有产权支配着大多数重要资源时，没有一个经济没有增长。我们无论是回顾欧洲的罗马帝国还是回顾中国的清朝，都找不到这一规则的例外。

我们要再问一个"为什么"。为什么这种现象如此普遍？通过我们刚才一直讨论的方法——正在兴起的产权和交易成本研究——我们将领悟其中的奥秘和回答这个问题。答案极为简单，只是大多数经济学家还没有接受。答案就是：当私有产权被压制时，经济就会大大地增加交易成本和运行成本。结果是增长受阻。换言之，广义的交易成本虽然在私有产权及相关的自由企业制度下也非常之高，但仍然比在人类已知的任何其他制度下要低得多。①

---

① 例如，参见拙作，"企业的合约性质"和《中国会走向"资本主义"道路吗？》。

IV. 经济学的三副面孔

与流行的观点相反，我的观点是，经济学是"精密的"科学。人类行为的经验性规律比得上物理学中的规律。100元的钞票掉在繁忙的街道上会很快消失(尽管纸片不会消失)。像阿米戈餐馆那种档次的饭庄绝不会供应热狗或汉堡包。在香港，肯为某一汽车牌照号码花一大笔钱的人绝不会使用二手大众。从更大范围来说，如果货币数量增加一倍，价格水平将会上升。

对这些现象和大量其他有关的现象打赌，就像赌弹子离开手后会掉到地上而不会升到天花板上一样有把握。然而，不是只认识到人类行为的这些规律性就能使经济学成为"精密的科学"。使经济学成为精密科学的是下列事实：我们能够从一组假定和规律出发推导出一些假说，这些假说将这些看起来相互无关的规律性现象联系起来，并作出解释。由于这门学科是公理性的，故论点能够一般化。解释规律性的假说可以用事实来证伪，并且由于其结构在逻辑上是一致的，所以解释是有意义的。结果，如果遵守科学中争论的基本规则，分歧就可以得到解决。

我们确实还有大量的现象没有解释。但像在任何科学中一样，无知激发了进一步的研究。过去20年中经济研究前进的方式可以使人们作出这样一个大胆的推测：人类行为中的许许多多表面上的奇怪之处现在已证明是可以作经济解释的，以致各种人类行为在某一天可能——仅仅是可能——都纳入经济学的

研究范围。①

我的前任杨森教授在其就职演说中提到，人们普遍抱怨经济学家之间常常有太多的不同意见。我的观点是，他们经常太容易就未经检验的理论和未经证实的证据取得一致意见了。我认为这就是经济学得到"不精密的科学"这一含糊称号的原因。

经济学是一门令人激动的科学。它从过去的模糊不清中崛起，现在已不再把含混晦涩当作深刻。它正在发现明确而严峻的事实。它衡量、检验和分析数据。就是在它看到所有需要解释的疑难现象时，它也认为人类行为是可预测的。街上的每个人看来都知道一点利率为什么高，顾客为什么在各个商店讨价还价，医生为什么富有，或者光顾香港大众化餐馆的食客为什么在高峰时间要争桌子。但街上的人可能没有意识到经济学家们一直在对这些问题绞尽脑汁。②答案并不像表面上看起来那么明显。实际上，即使对于人们为什么讨价还价，我们也还没有找到令人满意的答案。

我推测，经济学之所以保留早期的"沉闷科学"的称号，是因为太多的经济学家一直试图根据自己的偏好来对待政策。证据表明，这些人常常是掌权者忽视的人，因此充满了失望。经济学

---

① 最重要的例子是加里·S. 贝克尔和威廉·M. 兰德斯编，《犯罪和惩罚经济学文集》(纽约，全国经济研究所，1974年)；和加里·S. 贝克尔，《家庭论》(剑桥，哈佛大学出版社，1981年)。对传统中国家庭结构的经济分析见本书的"子女和婚姻合约中的产权执行问题"。

② 例如，见鲁本·凯塞尔，"医药中的价格歧视"，载《法律和经济》(1958年)；本书的"好座位为什么'定价过低'?"；莱斯特·特尔塞，"寻找最低的价格"，载《美国经济评论》(1973年5月)；迈克尔·罗思希尔德，"在不知道价格分布时寻找最低的价格"，载《政治经济学》(1974年7月)。

家常常没有意识到的是，决策者像其他任何集团的个人一样，也有他们的目标和限制。换言之，决策者也是“在他们自己的约束条件下极大化”。

最后，由于两个原因，经济学也是困难的科学。第一，经济学家本人也是一个真正的家庭成员，而他要解释的正是这些家庭成员的行为。经济学家根据自己的价值观来判断其他人，发现很难客观地评价其他人的行为。他对失业和饥饿的同情与物理学家漠视原子的裂变绝对不同。熊彼特甚至曾经说过，要对实证经济学和规范经济学作清楚的区分近乎不可能。这无疑是夸大了这一问题。但是，在自然科学中甚至不需要作这种区分。

第二个困难是，经济调查所需要的资料并不是在建好的实验室中产生的。社会本身就是一个“实验室”，事实必须从中挖掘出来。但是，挖掘本身是一件很辛苦的工作。问卷可以发出去，但收到的答复不是事实，而可能是谎话或混乱不堪的东西。这样，在经济研究中，经常把道听途说当作事实就不足为奇了。我曾经检查过庇古关于农业无效率的“事实”。①我用芝加哥大学最好的图书馆设施，查阅他所引证的出处，然后找出其中引用的参考书，这样反反复复，直到无法再进行下去为止。我找不到他所依赖的所谓“事实”的蛛丝马迹。后来我发现渔业经济学也同样是漏洞百出。“苹果和蜜蜂”的经典例子也一样是传说。②这

① A. C. 庇古，《福利经济学》（伦敦：麦克米伦，1920年），第6章。

② 人们已经证明，由于养蜂者不必付钱就可以从苹果树上采集花蜜，同样，苹果园所有者也不必为蜜蜂的授粉服务付钱，故将会发生“投资不足”。然而，实际上经常签定有关授粉和采蜜合约。见本书的“蜜蜂的寓言：一项经济调查”。

样的例子还有很多。如果社会科学家们长期以来一直对事实漫不经心，问题就很可能在于难以把事实和虚构的东西区分开来。

把社会当作实验室的一个更深一层的问题是，任何单个的现象可能都受到一些约束条件（即限制行为的一些变量）的影响。当对任何假说进行检验时，都必须控制某些约束条件——要做到这一点在人工建造的实验室中比在社会中要容易得多。统计和经济计量方法已作了长期努力教我们怎样以精巧的方式控制变量。但是，社会资料常常有很多缺陷。即使是使用异常详细的货币供给资料，货币大论战也还是没完没了地激烈进行。统计方法在不容易建立实验室的经济科学中将变得更为复杂，这一点看来是不言自明的。

V. 作为实验室的香港和亚洲

我坚信，香港的经济学家在经济应用研究方面的著作总有一天会被承认。这是因为刚才提到的困难——收集和控制检验假说所需的资料问题——在一些重要方面在香港这里比起其他时代和其他地方远没有那么严重。此外，引起争论的现象在这里似乎也更容易遇到。

首先让我们考虑一下控制约束条件的困难。如果人们能够找到一种比其他地方更简单和不同的背景，这个问题经常就能得到解决。例如，1975 年，我来到香港调查被称为计件工资的劳动合约形式。我来这里不是因为这种合约在这里更盛行（盛行

也是实情),而是因为在美国,劳动合约已被各种调控——最低工资法、工会压力等搞得复杂不堪。汽车工人工会实际上在35年以前成立时就废除了计件工资制。我的目标是考察在自由市场上人们为什么自愿地选择计件工资合约。在美国我要达到这一目标就需要区分额外限制条件所造成的所有可能的效应。这就需要多得多的数据,一切分析都需要对假定作出简化,而这种简化可能会削弱结论。在香港的背景下就可以免去这种复杂性。在亚洲其他国家也有很多这种例子。

对我们的研究来说,第二个地区优势是,人口稠密的地区可以得到更重要的现象。资料收集难免出错。但是,某种现象的数量越多,由于失常而造成错误的机会就越少。经济资料很少能够像股票价格或金价一样精确地衡量。在许多情况下,假说的检验是通过滤掉细微的差别进行的,因为仅仅是误差就会造成这种细微的差别。然而,香港人口稠密,造成了其他经济中找不到的大量现象。这样,研究者就可以比较有把握地得出结论。有两个例子可以说明这一点。

假设在某一餐馆里,租金很高,菜单上的价格并不包括直接衡量顾客占用桌子所花的时间。经济分析表明,在高峰时间,管理者会想办法“有礼貌地”催促顾客进餐。办法可能包括一些人们熟悉的手法:更快地递上账单和清理桌子;指示侍者问顾客是不是需要另外的服务;甚或不耐烦地看着进餐缓慢的人。香港许多餐馆在中餐时间所用的不太巧妙的手法是允许等候的顾客站在进餐者的旁边。在这种场合,顾客被用来驱赶其他顾客。

现在考虑另一个更精妙的假说。让我们证明,在实行租金

管制时，一部分租金收入会变成非专有收入；就是说，房东和房客都没有被授予租金总收入的专有权。因此，通过一系列的因果关系，实行租金管制的建筑就会像不存在私有产权一样成为非专用的。这个论点的一个含义是某种形式的侵占将会发生。但是，这个论点的经验证明在其他地方即使能够的话也是十分困难的。而在香港，证据则俯拾皆是。在战前式样特殊、租金被管制得大大低于市场租金的建筑物中，侵占屋顶十分盛行。这些外人在属于别人的屋顶平台上建房，有时甚至建商店。这是大规模的侵占。遗憾的是，我对这种做法的调查还没有出版。但就冲着将有一个引人注目的标题："上面的侵占者和下面的房客"，我也一定要完成这篇论文。①

在这里进行研究还有第三个不容置疑的优势。这里的亚洲背景是一个相对未开发的领域，可以提供全新的现象和见识。这里得到的资料可以支持或反驳现有的一些论点。甚至可以提供一些启示，将老问题以全新的方式表现出来。我个人的一些经验说明了这一点。

我发现，在香港，批发商有时只一对一对地批发卡蒂尔打火机——零售商每买一个金打火机必须搭买一个银打火机。同样，照相设备的批发商有时也不单独卖长焦镜头，而是要求零售商连带购买其他产品。其他产品如胶卷、闪光灯等都有不同的商标名称。批发商和零售商之间的这种搭配销售称为一条龙强

① 关于香港租金管制的其他方面，见本书的"露宿街头还是有屋可住？"及"租管与重建：香港战前物业的战后经验"。

迫，这在美国是不常见的。时间不允许我对这些现象作详细解释。我要指出的要点是，香港的这些例子明显地驳斥了这类搭配是垄断扩张的论调。卡蒂尔公司为什么要在自己同一专利下制造的金打火机或银打火机上发挥垄断力呢？长焦镜头的批发商为什么试图通过兜售一些零售商必须打折出售的副产品来扩张垄断力呢？

关于在香港背景下可能得到新见识的另一个例子，我举有线电视这个实例。这种有线服务属于"公共"物品的范围。从传统上来说，经济学家们一直认为公共物品的生产需要政府的干预。其中的原因有三个:第一,这类物品的生产对私人企业来说无利可图,因为存在收费的困难;第二,公共物品实际上是一种需要调控的自然垄断;第三,供应额外一个消费者的边际成本为零,故价格也应该为零。①在美国,政府给予特许的有线电视受到的管制多如牛毛。但香港却发生了令人着迷的偏离。由于电视信号是以直线传播的，那些住在低处的人发现邻近的高层建筑阻碍了他们接收。结果如何呢？一些精明的企业家找到了一些地势高的地方设置大功率天线。然后他们在路边的亭子里收费和经营,并将电缆线接到需要服务的家庭。换言之,"公共"物品现在由私人企业来生产——没有任何管制。而出人意料的是，香港政府看来竟然没有注意到这种做法。

可以获得新见识的第三个例子也来自我自己的研究。这个

---

① 哈罗德·霍特林，"总福利与税收和铁路及公用事业收费问题的关系"，载《计量经济学》,6(1938年);保罗·A. 萨缪尔森,"公共支出的纯理论",载《经济学和统计学评论》(1954年11月)。

例子涉及宝石市场。长期以来，我一直在思考关于某些信息成本是“浪费”的论点。流行的题目称为“甄别”或“发信号”，这些题目是由肯尼思·阿罗、杰克·赫希莱佛和迈克尔·斯彭斯引用进来的。①简短地说，该理论是，如果信息只导致了收入再分配，而没有导致资源的再配置，寻找信息的成本就是一种浪费。例如，研究气候以便对未来的小麦价格进行投机就是一种浪费，因为未来价格的任何变化都只有利于一个集团而损害另一个集团，而小麦的种植量是不变的。同理，对工人根据其生产率进行甄别也是一种浪费。据证明，在这两种活动中，一些人得利，另一些人受损，但资源配置仍然不变。因此，用于寻找信息的努力是一种浪费。

由于我怀疑这个论点，故 1977 年我来到香港调查宝石市场，这怎么相干呢？我知道，玉石很久以来一直是不切开就出售的——有时只在面上稍微开一个小口以帮助估价。要成为分类专家，玉石的估价者平均需要 16 年的培训。即使在这以后，他仍可能出大错。根据“甄别”论，从浪费信息成本的角度看，这似乎是最大的经济无效率。但这种做法一直延续了无数代人。至于其中的原因，现在的问题就成为“为何会这样”？既然出售前切开会大大降低信息成本，玉石为什么未切开就出售？这里时间也不允许我解释我对这个谜团的答案。要点只是，由于观察到一个

① 杰克·赫希莱弗，“信息的私人和社会价值及对发明创造活动的报酬”，载《美国经济评论》(1971 年 9 月)；迈克尔·A. 斯彭斯，“劳动市场的信号传递”，载《经济学季刊》，87(1973 年)；肯尼思·阿罗，“作为过滤器的高等教育”，载《公共经济学》(1973 年)。

不同的现象,我能够提出一个不同的问题。在任何科学中,正确地提出问题通常都是事半功倍。

这些研究机会只是从我自己作为应用价格理论家的经验和研究成果而来的。在这一领域我还能举出更多的例子。我肯定,在其他领域,如货币理论中,在香港也可以找到大量同样发人深思的问题。各种经济学家已注意到了这些几乎只属于香港的问题中的一些问题。例如特许银行制度;控制货币供应量的地区机制;港币和人民币之间各种汇率的特点和含义。

在这里,我们还享有进行重要研究的另一大优势:我们享有难得的机会来观察相邻的两个截然不同的经济体制:大陆和香港。这两个经济体制由具有相同文化背景的人组成。香港的人口甚至更稠密,自然资源更少。今年7月我遇到了几个先到大陆然后到香港旅行的杰出经济学家。他们一致认为,他们偶然看到的相差悬殊的经济绩效是他们有生以来最有教益的经验。其中一个人甚至说,进行这样的旅行应该成为所有经济系学生攻读博士学位的前提条件。

姑且不谈亚洲其他国家——这些国家本身也是最有希望的经济研究领域——中国还提供了研究运行中的共产主义/社会主义的无可比拟的样本。在整个文明史上,还没有哪种制度被推进到这样极端的地步。以前的研究大都毫无益处,因为闭关自守政策使外界得不到一点有用的信息。然而,现在门户已经打开——虽然没有全开,但至少已开得足够大,可以看到相当数量的东西。进行一些可信的经济研究看来已确有可能。仅仅在几年以前,人们还难以想象会放松管制,但现在已可以把亚当·

斯密、约翰·梅纳德·凯恩斯、保罗·萨缪尔森和米尔顿·弗里德曼的著作译成中文。

我们不能天真地希望研究中国问题会一帆风顺，或者研究者会受到热烈的欢迎。我们必须公正地、极其客观地和严肃地对待这一任务。14 年以前，我在芝加哥费力地翻阅了十余卷讨论中国人民公社的材料，结果却完全没有得到它们是什么和如何运行的概念；字里行间充满了华丽辞藻和口号，以及对毛泽东的无限赞美。今天我们大有希望透过华丽辞藻而直达事实真相。

像科斯这样的权威人士坚持支持这种研究。他承认，经济研究的成果事前都不能断定。但他说，他所能想到的任何其他研究都难以超过研究中国经济制度可能带来的成果。持这种观点的并非他一人。中国是评价一种截然不同的经济体制运行的新场所。

VI. 结束语

这个演讲以悲观的调子开始。太多的未经检验的理论和太少的确凿事实，构成了我所追溯的早期经济研究的特征。诚然，今天我们仍然带有一些传统的观念。经济学中的许多人仍然不愿意检验含义；他们仍然把道听途说当作事实来接受；他们还敢作无根据的政策建议。

但我们也要看到乐观的一面。潮流正在转变，且是不可抗拒地转变。这种转变开始于 50 和 60 年代，在 70 年代变成了经

济解释而非政策建议的持久不衰的滔滔洪流。当世人看到亚洲两类国家经济绩效的鲜明例子时，人们更迫切地感到需要这种转变。

现在当我们进入80年代时,这些变化已不言自明。不久以前,"外部经济"或"不经济"还是经济发展领域中的热门课题,与"瓶颈"、"起飞"、"恶性循环"和"平衡与不平衡增长"这类模糊不清的词语一起出现。现在,这些概念看来已经过时。仅仅在20年以前,"合约"一词还只限于艾奇沃思－鲍利箱形图中的"合约曲线",但现在它已成为经济学的常用词。产权以前是博士生未涉足的领域,现在则出现了研究产权的中心,这一题目甚至已在本科一级教授。交易成本范式已经扎下根来。

在整个演说中，我极力强调了经济学作为经验科学的重要性。我坚决反对过去那种根据脱离实际的分析和粗糙的调查而提出政策建议的倾向。但我并不想否定透彻的经济研究在指导公共政策方面的用处。推测政策效果的任何分析都有助于说明政策的价值。我们受到的训练就是要进行这种分析，并且我们如果具有献身精神的话,可以干得很出色。但是,我们不必走得太远,不必去判断政府应该做什么。

同样，我并不想判断教育和研究是否应该受到补贴。但是我们感谢我们受到资助来履行一些特定的职责。我们要教书，要研究,要阐述,要解释。

我们要传授知识。当我们审视中国的时候，我们接受训练而从事的这一狭窄专业看来意义重大,在中国,有世界四分之一的人口30多年来无缘享受现代经济分析的进步。在某种程度



上，我们很有可能帮助弥合这种差距。我们也希望通过研究中国的经验能够大大增加我们自己的知识。

当我们付诸行动的时候，让我们谨记英国经济学家艾尔弗雷德·马歇尔留给我们的格言：

> 从这类争论中得到的经验显示，在用理性来考察和解释事实以前，是不可能从事实中学到任何东西的；经验还告诉我们，所有理论家中最粗心和最不可靠的人是这样一些人，他们宣称要让事实和数字本身来说话，他们或许是不知不觉地掩盖自己在对事实和数字进行挑选和分类，并草率地由此提出论点的人，并认为后面之事必然是前面之事的结果。

马歇尔是伟大的。我建议当我们做高涨的经济解释潮流的弄潮儿时谨记他的劝告。如果我们利用我们所处的时间与地点的话，我们就有可能对理解经济体制的运行作出我们的一份贡献。

（原载 *Supplement to the Gazette, February* 1983）

2 私有产权与分成租佃*

本文的目的是推导出分成租佃理论,用它来探讨在一种主要的土地租佃形式下资源配置的性质。分成租佃制是一种土地租佃方式。在该安排下,合约规定了每一时期佃农按其产出的多少缴纳一定比例的地租。一般说来,土地所有者提供土地,佃农提供劳动力;其他投入可由当事人任何一方提供。因此,分成租佃制也是一种分成合约行为,在这里,我们可以把它定义为两个或更多当事人为生产出某种相互同意的产出而把私有资源组合在一起,然后合约当事人根据他们所放弃的生产资源来约定一个共同所接受的报酬比例,据此来分享实际的产出。该理论是根据标准的经济原理推导出来的,可加以推广,用于分析研究相同资源所有制条件下的所有土地租佃形式。

* 撰写本文时,作者任加州(长滩)大学助理教授。内容主要辑取自一部即将由芝加哥大学出版社出版的长篇手稿(《佃农理论》,现已由商务印书馆出版——译者)。感谢利利捐赠公司向加州大学洛杉矶分校提供财政资助,使我得以从事产权和行为方面的研究工作。

流行的观点是，分成租佃制会导致资源配置无效率。①本文将证明，这种无效率的观点都是一种错觉。在私人产权的条件下，无论是土地所有者自己耕种土地，雇用农民耕种土地，还是按一个固定的地租把土地出租给他人耕种，或土地所有者与佃农分享实际的产出，这些方式所暗含的资源配置都是相同的。在提供理论解之前，我先讨论对分成租佃的流行分析方法。

I. 对税收—对等方法的考察

分析分成租佃的传统方法可以称为"税收—对等方法"。因为在分成租佃制下，所生产的每一产出单位都有一部分作为地租被拿走，所以使人觉得这像是从价货物税——即所生产的每一单位都有一部分被地主（政府）"课征"走。据认为，在固定地租制或自耕制下，产出的分配则不是这样——即耕种者获得全部增加的产品。因此，据说分成租佃制导致了耕作的集约程度较低（和效率较低），因为佃农在土地上工作和投资的积极性受到了削弱。

① 除古典经济学家外，持分成租佃制资源配置无效率观点的当代经济学家有：希克尔（1941）、黑迪（1947）、黑迪和凯尔伯格（1952）、伊萨威（1957）、乔治卡－罗杰（1960）以及森（1966）。另一方面，约翰逊（1950年）则不愿接受无效率的观点——尽管他的理论模型支持这一观点。布雷（1963）认为，撇开理论，在美国，分成租佃制下的农业产量一直给人以深刻印象。从效率上对分成租佃制的谴责可以追溯到亚当·斯密，或许还可以追溯到更早一些。应该指出，同现代经济学家相比，古典经济学家的观点更加多样化，更加接近于本文提出的模型（参见拙作《佃农理论》第3章）。

为了说明这种论点，只需要画一张几何图就够了。①为了简单明了，我们假设，佃农的唯一投入是劳动。在图 2.1 中，佃农的劳动 t 用横轴来度量，$\partial q/\partial t$ 表示在一块给定的土地上佃农劳动的边际产品。佃农的边际成本 $\partial(Wt)/\partial t$ 在竞争的市场上是一

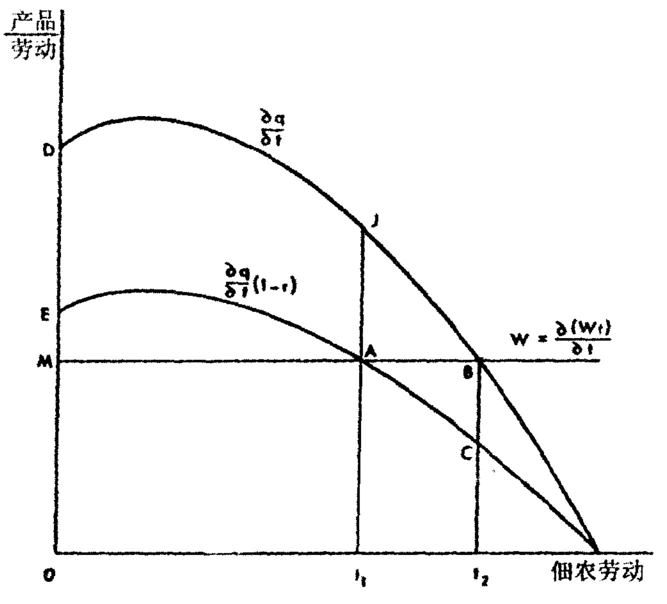


图 2.1　税收—对等方法的图解

条水平线，这里，W 是现行的工资率。如果土地所有者雇用人来耕作土地的话，均衡点为 B，所雇用农业工人的劳动量将是 t_2。在这一均衡点，我们有边际等式：$\partial q/\partial t = \partial(Wt)\partial t$。土地所有者

① 分成地租与货物税的类比，隐含在斯密的著作中（1937，第 367 页）。图 2.1 的几何图形，是根据马歇尔《经济学原理》两章中的脚注画出来的（1956 年，第 4 篇，第 3 章；第 6 篇，第 10 章）。由于后来的著作家一般都采用了马歇尔对分成租佃的分析，因而他们似乎忽略了上引书第 536 页上的脚注②，在这个脚注中，马歇尔认为有可能存在有效率的分成租佃。

自己耕种土地也能获得同样的结果，而不管土地所有者是工作到 t_2，并在其他方面工作，还是工作少于 t_2 而按 W 雇用他人来耕作。作为土地的回报，土地所有者所获得的地租用面积 MDB 来表示，这一地租额等于定额租约条件下的地租额。

但是，在用税收一对等方法分析分成租佃制时，扣除地租后佃农的边际净收益 $(\partial q/\partial t)(1-r)$ 在曲线的每一点上都向下移动。也就是说，如果土地所有者获得土地年产出的 40%（$r=0.4$），佃农获得产出的 60%，那么，$(\partial q/\partial t)(1-r)$ 在每一点上都是 $\partial q/\partial t$ 的 60%。据说，佃农在边际上进行决策时，均衡点为 A。这时，佃农的边际成本等于边际收益，即：$\partial/(Wt)\partial t=(\partial q/\partial t)(1-r)$。佃农相应的劳动投入量为 t_1。在这种条件下，总产品用面积 $ODJt_1$ 来表示，土地所有者获得的地租等于面积 $EDJA$，佃农所获得的份额等于面积 $OEAt_1$。在均衡点 A，佃农劳动的边际产品要大于佃农的边际成本。因此，分成租佃制是无效率的（面积 JAB 是经济上的浪费）。对于其他非土地投入和土地投资，也得出了相同的结论。

不难看出，在 A 点上的所谓均衡只是一些经济学家的断言而已。如图 2.1 所示，面积 MEA 表示佃农得到的收入超过他从事其他经济活动可能得到的收入（面积 $OMAt_1$）。佃农的这种剩余收入（面积 MEA）的存在，是与均衡状态不相一致的。在土地私有制下，土地所有者可以从佃农那里拿走这种剩余收入，或者他可以在分成合约中把佃农投入的数额规定得大于 t_1。而且，土地所有者还可以不签订分成合约而签订工资合约，或签订固定地租合约，或干脆把土地卖掉，无论在哪种情况下，地租（或利

息)收入都会高于分成地租。其实,即使我们接受税收—对等方法,只让佃农在边际上作决策,佃农也没有理由为一个土地所有者工作到 t_1。假如他在许多农场工作,在每一个农场只付出一点儿劳动,那他得自耕作的总收入会更高。①

税收—对等分析的不严谨之处是，它没有明确说明分成合约中规定的条件。在订立分成合约时，参与各方必须一致同意遵守这些条件。在固定地租或工资合约下，有关要素报酬的合约条件是由市场决定的变量，它们反过来决定签约各方的收入分配和资源配置。分成合约并不是例外,不过,其合约条件是以不同方式表达的。有鉴于此,我在下面提供一种分析,这种分析产生的分成合约条件是与市场均衡相一致的。

II. 解的定义

我们的分析是建立在自由市场中私人产权约束条件下追求财富最大化的前提上的。在资源具有排他性和可转让性的条件下，每一个合约当事人都可以自由地接受或拒绝通过协商达成的分成合约条款。除非有特别的说明，我们假设签订合约的成

① 在资源私人所有制下,即使有可能也很难规定一组约束条件来使图 2.1 中的 A 点成为均衡点。不过,在土地国家所有制下,则可以为 A 点规定一组令人感兴趣的条件:(a)土地归国家所有,政府可以随心所欲地把土地分配给佃农并在分成的基础上收取地租;(b)佃农可以自由地按市场工资率从事其他方面的经济活动,不规定他在国家土地上需付出的劳动量;(c)佃农对国家土地的租佃权不得以任何形式转让。如果严格执行这些条件,均衡点似乎就是 A,耕种国家土地的佃农得到的剩余收入就类似于"福利"支出。然而,这几乎不可能是论述分成租佃制的作家们心里所设想的那组约束条件。

本为零。①

在图 2.2 中，垂直的供给曲线的横坐标 S 表示属于某一土地所有者的土地面积总量。h 表示某一佃农所承租的土地面积，q 表示产品。在一个佃农(或一户佃户)耕种投入保持不变的情

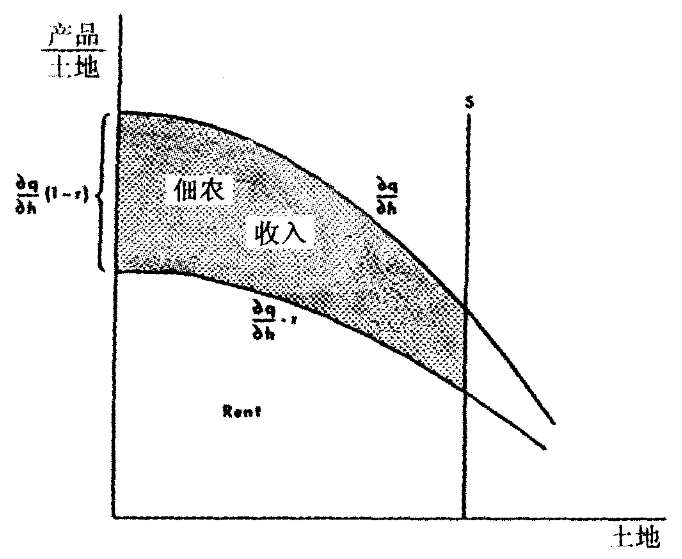


图 2.2　一个佃农的分成租佃

况下，土地的边际产出量 $\partial q/\partial h$ 随着 h 的增加而减少。假设土地所有者征收的地租是年产量的 60%，即 $r=0.6$，合约的边际地租曲线$(\partial q/\partial h)r$ 就位于 $\partial q/\partial h$ 的 60% 上。$\partial q/\partial h$ 和$(\partial q/\partial h)r$ 之间的纵距就是佃农的边际收入$(\partial q/\partial h)(1-r)$。根据定

① 如果一个以上的人想使用同一资源，就会存在竞争，竞争者不仅包括资源现有的使用者，而且也包括资源潜在的所有者或使用者。这里用零订约成本的假设代替有时含糊不清的“完全”竞争假设。“订约成本”这一笼统的词语，包括了合约条款谈判成本和合约执行成本。关于交易费用的这些和其他的一些问题，参见《佃农理论》，第 4 章。

义，佃农的收入会随着他所承租的土地面积的变化而变化。曲线 $\partial q/\partial h$ 和曲线 $(\partial q/\partial h)r$ 之间的阴影区域表示佃农获得的总耕作收入，$(\partial q/\partial h)r$ 下面的区域表示土地所有者征收的地租总额。如果佃农的耕作收入与他在其他方面可选择的收入一样高或更高，只要土地的边际生产力大于零，而且除土地之外所有的耕作投入保持不变，那么佃农就会继续从事农业耕作，并尽可能地利用他所承租的土地。为了使财富最大化，土地所有者会提高地租所占的比例，因而，提高 $(\partial q/\partial h)r$ 曲线，直到佃农的耕作收入等于他从事其他经济活动可能获得的收入为止。

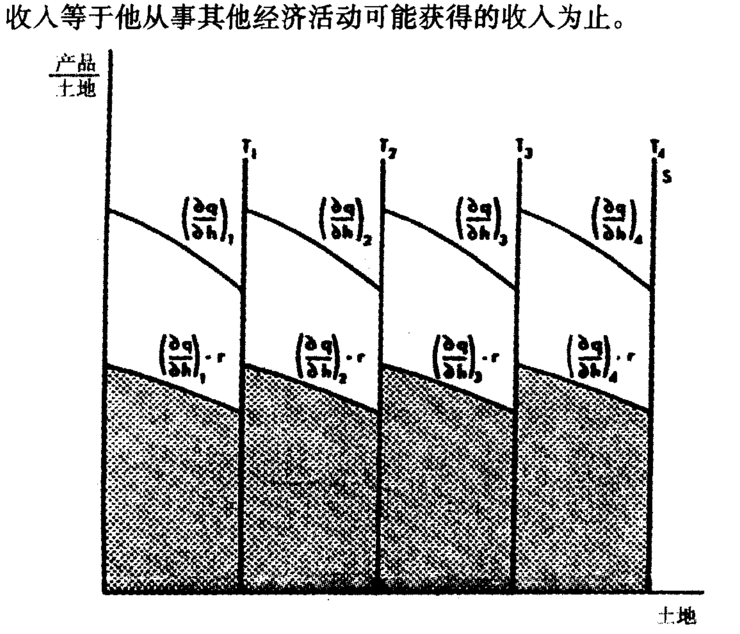


图 2.3　多个佃农的分成租佃

但是，地租所占的比例并不是土地所有者追求财富最大化可以调整的惟一变量。如果土地所有者把他的土地分给几个

佃农耕种从而可获得更高的地租总额的话，他就不会把他所拥有的所有土地出租给一个佃农耕种。图 2.3 说明了这种情况。在该图中，垂直线 T_1，T_2，T_3……分别是第一、第二、第三个佃农使用土地的分界线。当耕种现有土地的佃农的人数增加时，土地的边际产出曲线相对于只有一个佃农的情况时会向上移动。暂且假设所有佃农所缴纳的地租比例相同，曲线 $(\partial q/\partial h)_1$，$(\partial q/\partial h)_2$……分别是每个佃农的边际生产力曲线，$(\partial q/\partial h)_1 r$，$(\partial q/\partial h)_2 r$……分别是每个佃农的合约边际地租曲线。[①]每个佃农的收入分别以该佃农的 $\partial q/\partial h$ 和 $(\partial q/\partial h)r$ 之间的区域表示。为使财富最大化，土地所有者会使土地边际生产力积分与佃农收入积分之间的差最大，这用图 2.3 中的阴影部分来表示，也就是说，土地所有者会使合约的边际地租额积分最大化。这意味着，每一个佃农的收入不会高于他从事其他经济活动的收入。

但是，随着分配给每一佃农的土地面积的减少，土地所有者所征收的地租比例必然会降低，这也需要降低合约的边际地租 $(\partial q/\partial h)r$，以防止佃农放弃租约。$(\partial q/\partial h)r$ 的这种减少将导致从每一个佃农那里获得的地租的减少，而且，如果每一个佃农获得的土地面积继续减少的话，地租的比例最终会变得很低，以至于土地的地租总额将下降。因此，解释可以明确地定义为：在土地所有者所拥有的土地总量与佃农对土地的投入成本给定的情况下，土地所有者的财富要最大化，就得同时决定由每个佃农所租种的土地面积和地租所占的比例。换言之，在土地产权和佃

① 根据生产函数，这一对对的曲线可能不完全相同。我们将在后面讨论这点。

农的投入资源为私人所有时，由土地所有者与佃农共同议定的分成合约条款，将包括地租所占的分成比例以及非土地投入与土地投入的比例，前一比例和后一比例必须与均衡状况相一致。

III. 数学上的解

为简化起见，我们假设有两种同质的生产要素 h 和 t。这里，h 代表每一佃户所承租的土地量。t 代表每一佃户所投入的劳动量。进一步假设，每一佃户的生产函数相同。在这些假设条件下，每一佃户与土地所有者签订的合约中的土地量 h 与地租比例 r，必然会同时达到均衡。

假设每一佃户的生产函数是 $q = q(h, t)$。每一佃户所承租的土地量 h 等于土地所有者所拥有的土地总量 H 除以佃农的户数 m，即，$h = \frac{H}{m}$。那么，土地所有者的地租总额 R，就等于每一佃户的地租额乘以佃农的户数，即，$R = m \cdot r \cdot q(h, t)$。在佃户竞争的约束条件下，$Wt = (1 - r)\, q(h, t)$，这里 W 是佃农劳动 t 的市场工资率。

这样，土地所有者所要解决的问题就是，在竞争的约束条件下，如何通过选择 m、r 和 t 来使地租额 R 最大化，[①]即，

$$\max_{\{m,\ r,\ t\}} R = m \cdot r \cdot q(h, t)，其约束条件是\ Wt = (1 - r)\ q(h, t)$$

---

① 请注意，这里 t 和 m 是不需要分开处理的，给定 t，当保持 m 不变时，调整 m 产生与调整 t 一样的结果。这里把它们分开，是为了出均衡状态所需的全部条件。

建立拉格朗日表达式，问题就是最大化 $L = m \cdot r \cdot q(h, t) - \lambda[Wt - (1-r)\ q(t\,h,)]$。然后分别对 m、r、t 和 λ 偏微分，得到如下的必要条件：

$$\frac{\partial L}{\partial m} = r \cdot q\,(h,t) + m \cdot r \cdot \frac{\partial q}{\partial h} \cdot \frac{dh}{dm} + \lambda(1-r)\frac{\partial q}{\partial h} \cdot \frac{dh}{dm} = 0. \quad (1)$$

$$\frac{\partial L}{\partial r} = m \cdot q(h,t) - \lambda\, q(h,t) = 0. \quad (2)$$

$$\frac{\partial L}{\partial t} = m \cdot r \cdot \frac{\partial q}{\partial t} - \lambda W + \lambda(1-r)\ \frac{\partial q}{\partial t} = 0. \quad (3)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = -Wt + (1-r)\ q(h,t) = 0. \quad (4)$$

从上面的等式(2)，我们可以求出

$$\lambda = m$$

要注意的是，由于 $\frac{dh}{dm} = \frac{d(H/m)}{dm} = \frac{-H}{m^2}$，等式(1)即可化成：

$$r \cdot q + m \cdot r \cdot \frac{\partial q}{\partial h}\left(\frac{-H}{m^2}\right) + m(1-r)\ \frac{\partial q}{\partial h}\left(\frac{-H}{m^2}\right) = 0;$$

亦即 $r \cdot q - \frac{h\partial q}{\partial h} = 0$；或 $\frac{rq}{h} = \frac{\partial q}{\partial h}$。

这就表明，在均衡状态下，每单位耕地面积的地租等于土地的边际产品，这一条件与定额地租合约下的条件是相一致的。

从等式(3)，我们可以求得

$$\frac{\partial q}{\partial t} = W,$$

即，佃农劳动的边际产品等于工资率，这一条件是与工资合约下的均衡条件相一致的。

最后,解等式(1)和(4)的 r,得

$$r = \frac{\partial q / \partial h}{q / h} = \frac{q - Wt}{q} .$$

即,在均衡状态时,地租所占的比例必须同时满足上面最后两个条件。换言之,在均衡状态下,土地的产出弹性 $\frac{\partial q / q}{\partial h / h}$ 等于 $\frac{q - Wt}{q}$,即总产量减去租佃的净成本(地租)除以总产量。

IV. 几何解和进一步的说明

上一节推导出的结果也可以在几何上得到证明。在图 2.4,我们所采用的坐标维度与在图 2.3 中的维度是相同的。但在图 2.4 中,我们集中精力讨论只有一个佃农的情况,这就意味着,土地所有者所拥有的全部土地可能没有得到充分的利用。这里,曲线 q/h 表示所雇用的佃户土地的平均产出。即,当一佃户的所有耕作投入不变时,相应于土地面积的平均产出。曲线 f/h 或佃农的总固定耕作成本除以土地面积,表示产生预期的 f/h 的耕作投入(除土地外)的成本。假设,所有非土地的耕作投入都由佃农来承担,曲线 f/h 是除土地之外的总成本除以各佃户的土地面积。总成本包括生产作业期间使用的劳力、种子、肥料和农具等成本。①即 $f/h = (p_t t + p_z z + \cdots)/h$;这里 f 是除

① 这里土地与非土地投入有很重要的区别。例如,劳力与农具之间的替代在理论中尚不重要,且被忽略。

土地之外的总固定成本，p_t，p_z，……是佃农的劳力 t，肥料 z 等要素的价格。因为我们假设佃农的耕作投入保持不变，所以，曲线 f/h 是一条凸向原点的双曲线。曲线 q/h 和曲线 f/h 之间的垂直距离限定了 $(q-f)/h$ 曲线，即单位土地的地租，它也考虑到了佃农可供选择的成本。①

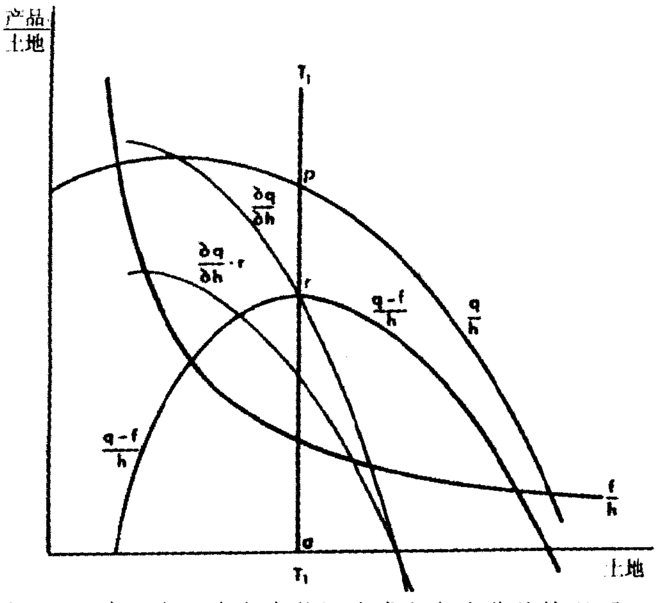


图 2.4　在只与一个佃农签订分成租佃合约的情况下，决定地租比例与土地规模

限定曲线 f/h 的佃农耕作投入的总量是由合约规定的，这点非常重要，因为如果合约只规定地租的比例，佃农就会对所承

① 为了表述上的方便，所有价值都用实物来表示。但要注意，年产出 q 可能包括不同的作物。给定它们的相对市场价格，每一种作物的价值都可以用一种作物来表示，例如谷物。而且，对佃农投入和土地的支付也用谷物表示。

租的土地承担更少的投入义务。给定任一地租比例，佃农只能获得每一单位产出的一部分。如果农田耕作的决策完全由佃农作出的话，那么，佃农增量投入的成本低于相应的边际产品，将符合佃农的利益，其结果是导致与均衡状态不相一致的条件。下一章将对这一点作较详尽的讨论。

在合约当事人相互协商的情况下，经济理论意味着，合约所规定的佃农的投入总量将能使 $(q-f)/h$，或是能使每单位土地的地租最高。由于图2.4中耕作的边际成本总是等于零，$(q-f)/h$ 的最高值可以用下面的方式推导出来。作为增加合约所规定的佃农投入量的结果，f/h 曲线每一次的向上移动，都会引起 q/h 曲线相应的向上移动。前者表示非土地要素的边际成本，以不变的比例增加（即在完全竞争的条件下，边际要素的成本不变）；后者表示佃农所追加（即非土地）投入的边际生产力，它以递减的比例增加（即佃农投入的边际产出递减）。[①]当曲线 f/h 和曲线 q/h 向上移动的边际相等时，或当佃农投入的边际产出等于他的边际成本时，便可获得与一条具体的 f/h 曲线相应的最高的 $(q-f)/h$ 曲线。相应的非土地耕作成本，限定了 f/h 曲线，包括了与生产性均衡相一致的佃农投入水平。为了使财富最大化，按定义，所选择种植的作物或轮作的作物以及种植它们的生产方法，都是可以使土地所有者的土地现值最大化的作物和方法。也就是说，它们能使土地所有者的年地租额最

① 为了避免一些语义上的问题，我们这里假设只有一种佃农投入增加。如果像通常的情况那样，增加几种投入的话，所考虑的相应的“移动”是曲线 q/h 以递减的比例增加时。无论在哪种情况下，理论的结果都一样。

大化。①因此，对作决策来说，曲线$(q-f)/h$的相应值或平均地租，是从各条可选择的曲线q/h和曲线f/h推导出的最高值。更准确地说就是，曲线$(q-f)/h$的最高值把每英亩土地的成本界定为了生产要素。②

土地的边际产品曲线$\partial q/\partial h$或图2.3中$(\partial q/\partial h)_1$，在其最高点与曲线$q/h$和曲线$(q-f)/h$相交。分配给这个佃农的均衡土地规模$T_l$，就是曲线$(q-f)/h$处于最大值的那一点。最大化每英亩土地的地租就是最大化土地所有者全部土地的年地租额。按照已确定的佃农的均衡土地规模T_l，均衡的地租比例等于曲线$(q-f)/h$的值除以曲线q/h的值(在T_l时)。也就是说，地租比例r等于图2.4中所标明的ar/ap值。在这种均衡地租比例给定的情况下(比如说70%)，我们可以把合约的边际地租曲线$(\partial q/\partial h)r$在每一点上作图表示为曲线$\partial q/\partial h$的比例。

如曲线$(\partial q/\partial h)r$所示，由于佃农按照合约要支付其总产品的一定比例给土地所有者，就佃农所使用的土地数量而言，土地成本不再是一种约束条件。为使收入最大化，佃农更愿意利用耕地到$\partial q/\partial h$为零的那点上，而同时正如合约所规定的，

---

① 给定适当的贴现率ρ，并给定得自土地的未来收入流$y_1, y_2, \cdots y_n$，这里y_i不一定等于y_j，就会有一个$\bar{y}$，称为年地租额，以致

$$V_0=\bar{y}\left[\frac{(1+\rho)^n-1}{(1+\rho)^n}\right]=\frac{y_1}{1+\rho}+\frac{y_2}{(1+\rho)^2}+\frac{y_n}{(1+\rho)^n}$$

如果私人土地权是永久性的，则有$V_0=y/\rho$，这里V_0就是土地的现值。

② 地租是一种生产成本的思想也许肇端于穆勒。我认为，真正重要的是每单位土地的最高地租，因为正是从最高地租中产生了土地价值。

他承担的耕作投入不变。另一方面，土地所有者会把佃农的土地持有量限定在 T_1 上，并将剩下的土地以同样的合约条件出租给其他佃农。①土地所有者并不可能成功地把佃农土地的持有规模限定在低于 T_1 的水平上，因为，在地租率 r 的条件下，佃农从事其他经济活动所获得的收入可能会更高，这样他就可能不再租种土地。

对另外几个方面再作点评论。首先，并非所有的佃户都有相同的生产力。一些佃户能够生产出更多的产品，因为他们具有某些专门的生产要素禀赋，例如，掌握知识的程度不同。在竞争性均衡条件下，生产力较高的佃农是边际内的租佃者，由此而确定的 f/h 曲线将包括转给佃农的地租。土地所有者不可能区别对待不同生产效率的佃农，即使这种区别对待不花任何成本，因为雇用边际外的佃农(生产力较低的佃农)的土地所有者将会把生产力较高的佃农从实行区别对待的土地所有者那里竞争过来。

其次，即使土地是同质的，每一佃户所持有的土地规模也不会相同。我们把土地的同质性界定为土地在物理特性上是同一的，每单位土地的地租是相同的。也就是说，不同佃户的 $(q-f)/h$ 曲线的顶点高度是一样的。但如果这些佃农的生产

① 有待证明的是，属于同一土地所有者的最后一块土地是怎样分配的，因为它对一户佃农来说其面积可能太小。一种答案是，一户佃农可能同时向两个以上的土地所有者租种土地，并将土地利用到边际。而且，一户佃农也可能自己拥有小块土地，再从土地所有者那里租种额外的边际土地。这点可以从半自耕农的存在得到证明。因此，如果分配给一户佃农的最后一块土地规模小于均衡规模的话，佃农将会利用他在别处的部分资源，也可能是农业部门之外的资源。

函数不同，那么，不同佃农所承租的土地规模也会不同。①这也就意味着，不同的佃农所缴纳地租的比例可能是不相同的。即，土地所有者在使其年地租额最大化的过程中，如果生产函数要求佃农投入的经营集约度不同，那么土地所有者就会分配给不同的佃农不同规模的土地和按不同的地租比例收取地租。在均衡状况下，若土地是同质的，每一佃户的边际生产力必然在边际上的每一点都相等，因为，在曲线 $(q-f)/h$ 的最高值那一点上，确定了佃农的土地规模。

第三，耕作的成本（而不是土地的成本）可能由佃农和土地所有者一同来承担。在这种情况下，曲线 f/h 表示合在一起的成本。如图 2.4 所示，当曲线 q/h 和曲线 f/h 给定时，减去土地所有者投入成本的 f/h 曲线会较低，因而使 $(q-f)^*/h$ 曲线较高。较高的 $(q-f)^*/h$ 曲线（没有画出来）度量的不仅是土地的成本（地租），而且还有土地所有者的非土地耕作的成本。②因此，土地所有者征收的地租比例将会较高，曲线 $(\partial q/\partial h)r$ 在每一点上将以同样比例向上移动。其意蕴是十分重要的：无论是土地所有者要求佃农在租种的土地上进行更多的投资而征收较

① 这里所使用的“土地同质性”一词含有相同的市场地点的意思，由此而给予了这样一个明确的条件：曲线 $(q-f)/h$ 最大值相同，而且不同佃户投入比例相同，则地租的比例将相同。与不同的作物相联系的不同的生产函数，将要求佃农的投入有不同经营集约度。另一方面，给定生产函数，地租比例和每个佃农的土地规模将取决于土地的肥力和佃农的投入成本。

② 请注意，这一较高 $(q-f)^*/h$ 曲线的最高点在 T_1 的左边。不过，这与土地规模的分配不相关，因为这将导致每英亩的地租较低。T_1 仍然是分界线，这里 $(q-f)/h$ 的值或土地净回报额最大。但这种情况下的地租，将是被 q/h 所除的 T_1 上的 $(q-f)^*/h$。

低的地租比例，还是土地所有者自己对土地进行投资而征收较高的地租比例，这些都不重要。只要投资能获得较高的年地租额，他们就会进行投资。①因此，对于任何合约来说，佃农不必拥有耕作所要求的投入量。如果佃农的投入量不足，佃农可以通过与土地所有者合作，转租土地，雇用雇农耕种，借贷以及与另一佃户共同租佃等办法来增加耕作的投入。而且，对不同等级农地，佃农有不同投入要求和不同的生产函数，这些都与佃农不同的投入禀赋相一致。

现在让我们来回顾一下解的条件。当佃农的边际成本等于佃农投入的相应边际产品时，可以得到最高的每单位土地地租 $(q-f)/h$。如图 2.4 所示，在 $(q-f)/h$ 的最高值给定的情况下，每个佃农的土地规模（T_1）是确定的，相应的地租率 r 将是 ar/ap。在分割线 T_1 上，每英亩土地的地租，即 ar, $(q-f)/h$，或 rq/h 等于土地的边际产品 $\partial q/\partial h$。也在分割线 T_1 上，我们得到了求出地租率的惟一条件：

$$r=\frac{\partial q/\partial h}{q/h}=\frac{(q-f)/h}{q/h}=\frac{q-f}{q}.$$

这与我们的数学解是一致的：

$$r=\frac{\partial q/\partial h}{q/h}=\frac{q-Wt}{q},$$

① 在分成租佃制下大多数租约都不是永久性的，有人因此而抨击租佃制不安全，导致了资源配置不当。但没有比雇用的农民在收成不好时遭到解雇更不安全了。实际上，短期租约是保证资源配置的有效手段。非永久性租约会挫伤人们投资积极性的观点是不正确的。我们发现，租期的长短是根据合约的类型、合约当事人所持有资产的情况而变化的。解除租约的频率很小。更为详尽的讨论，请参见《佃农理论》第 4 章 C 节。

因为我们在数学推导中假设只有一种佃农的投入，即 $f = Wt$。

V. 比较定额地租与签订分成合约的市场标准

定额地租合约与分成地租合约之间有什么区别？定额地租与分成租佃制的根本区别在于，它们如何选择劳动力—土地比例（或非土地投入对土地的比例）。在定额地租下，佃农提出他自己所要耕种的土地数量，在受到与分成租佃制相同的竞争约束下，佃农自己决定在每一个生产周期他要负担的非土地投入的数量。在分成租佃制下，土地所有者与佃农共同决定非土地投入对土地投入的比例。无论在哪一种情况下，财富最大化的值都既决定了每个佃户租种的土地规模，又决定了所使用的其他投入量。对这两种合约来说，决策的约束条件是相同的，因此，这也就意味着资源使用的效率是相同的。

为了说明这一点，我们暂且回到图 2.4。在定额租约中，土地所有者所能征收的地租额可能等于每英亩 $(q-f)/h$ 的最大值，或为 ar。佃农所承租的土地面积仍将会是 T_1。这时，每英亩的地租等于土地的边际产品。如图所示，给定 q/h 和 f/h，如果承租的面积大于 T_1，则每英亩土地的地租就会高于土地的边际产出。反之，如承租的面积小于 T_1，佃农得自耕作的总收入就会小于他从事其他经济活动可能得到的收入。因此，在定额租约的情况下，每一佃户承租的土地规模和土地所

有者所获得的年地租额与在分成租佃制的情况下完全相同。①进一步说，如果在同一等级的土地上种植同样的作物，且具有同样的生产函数，那么，在定额租约的情况下，佃农为了在竞争中求生存将必须承担同样的 f/h 的成本。就像在分成租佃制下一样，如果一个佃农不拥有所必需的耕作投入量，那他可以通过各种不同的方式获得它们，或是承租一块对耕作投入需要较少的农地。

让我们再提出另一个问题：在分成租佃制下，合约当事人会根据什么标准使每一个佃农的土地规模和地租比例达到均衡？显然，必须选定在给定土地上种植何种价值最高的作物，也必须考虑所需的佃农投入——所有这些事前决策都具有某种程度的不确定性。无疑，合约任何一方当事人的错误预期，都会导致作出错误的决策。这将导致佃农租种的土地规模和地租比例偏离财富最大化。不过，同样明显的是，在市场中也存在一些合约当事人必须遵守的简单规则。给定某一等级的土地，在土地和其他生产要素的现行市场价格下，存在着佃农投入需求、地租率以及佃农土地规模的某些组合。

实际上，在私人产权的条件下，只要土地权可以自由转让，即可以出售，土地所有者就不需要亲自知道耕作的具体细节。对资源所有权的竞争会带来有效率的合约安排。如果一个佃

① 从经验上说，我们发现分成地租一般稍高于定额地租（参见我的《佃农理论》，附录B）。这种微小的差别可以解释为对土地所有者在分成合约下承担的风险给予的报酬。所观察到的定额地租合约和分成合约中的规定也与我们的分析相一致（同上，第4章，B节）。

农所种植的作物价值较低，如果地租率太低，每个佃农所承租的土地面积就会太大，或是佃农的投入太少，那么，作为土地所有者的回报的年地租率就会低于利息率。在这种情况下，土地所有者或是会作出适当的调整，把土地租借给其他佃农，选择不同的合约安排，或是干脆出卖其土地所有权。另一方面，如果合约安排的情况是：佃农所获得的分成收入低于他从事其他经济活动可能得到的收入，那么其他的土地所有者就可能会出高价获得他的服务，或是佃农可能会转向劳动工资合约。

就像土地所有者之间的竞争一样，佃农之间的竞争将会促使佃农承担合约规定的耕作投入量。事实上，土地所有者只要看一下产出就可以知道佃农是否遵守了合约条款，从而决定是否续订分成合约。但实际上，交易常常是由雇用的代理人处理的。他们具有专门知识，能大致估算出实际产出。尽管许多改革家和幻想家宣称佃农没有任何决策权，因而佃农受到了剥削，但以下一点会令人耳目一新：至少在中国，分成合约是客客气气签订的：

一旦谷物收获，佃农就会邀请地主到家里作客。吃完饭，便分谷物，佃农把属于地主的那一份儿送到地主家。交割完成后，地主又回请佃农一次。地主若想解除与佃农之间的现有关系，在这时就可以了结。如果佃农想放弃承租，他也可以在地主到他家赴宴之前离家，以向地主表明他的心思。（巴克，1930年，第148—149页。）

VI. 结束语

与流行的看法相反,标准的经济理论证明,在分成租佃制下使用私有资源满足帕累托条件。即使我们放松零签约成本的假设,资源配置也并不必然无效率(参见《佃农理论》,第4章)。在税收—对等分析中,著述家们未能认识到,分成租佃制下的分成比例和租种的面积并不是神秘地"固定不变的",而是在市场上以竞争方式确定的。因此,这种分析在以下几个方面是失败的。首先,传统的分析没有在均衡的框架内处理土地所有者把其全部土地分配给若干佃农的可能性。虽然在分析货物税时这样做是有道理的,但在分成租佃制下却因此而忽视了土地的分配。其次,分成比例被认为是给定的。但在分成租佃制下,分成比例是个随意变量。再次,就税收而言,政府签约并不是要使财富最大化。

如果不先规定产权的性质,我们就无法分析一个人使用资源的方式。固然,一旦签约确定了租给佃农的土地面积和分成比例,他工作的积极性和对土地的投资就会不如他耕种自己土地时的情形。但是,在土地私有制下,土地所有者想要最大化自己的财富的积极性并没有被削弱。我们完全可以重述一下前面得出的结论:是土地所有者规定佃农应对土地进行较多的投资而收取较低的地租,还是土地所有者自己对土地进行投资而向佃农收取较高的地租,这并不重要;只要能带来较高的年地租,就会对土地进行投资。

如果把经济效率视为市场均衡的一个条件（市场均衡是在不考虑福利意蕴的情况下，根据私有产权下的选择理论符合逻辑地推断出来的），那么令人感到奇怪的是，为什么认为分成合约无效率的观点会流行这么长时间。也许，由货物税和分成合约的表面相似产生的错觉，提供了一个看来很诱人的边际等式。或者也许土地使用权文献经济谴责分成租佃，使人觉得有理由相信在分成租佃制下资源配置不当。我检验了各种不同的假说，所使用的观察资料选取自各个时期和地区，在这些时期和地区，私有产权在农业中占主导地位（参见《佃农理论》，第3、4章）。这些观察资料不仅证实了本文推导出的理论，而且还驳斥了税收—对等分析的意蕴。

不过，从无效率的角度反对分成租佃制的论点，只是用来反对一般土地租佃的几种论点中的一种。例如，有人把高额地租视为"剥削"，认为这会挫伤佃农耕作的积极性，还有人把"短期"租约视为"缺乏安全感的"土地使用方式，认为这会减少对土地的投资。令人遗憾的是，这些观点经常被当作事实。一些国家的政府因此而采取了土地改革措施，宣布分成租佃是非法的，干预租佃条款，或干脆废除土地租佃。①

联系本文讨论的问题，还可以探讨其他许多问题。不仅在农业中可以见到分成合约，而且在零售商店、美容院、加油站、娱乐场等的租赁中，甚至在受到严格管制的石油业和渔业中，也常

---

① 有关亚洲土地改革的一般讨论，参见《佃农理论》，第1章。对台湾实行的最高租佃分成限制所作的分析，见前引书，第5至8章。

常可以见到分成合约。调查研究表明，竞争约束条件是不同的，因而需要对分成租佃理论作一些修改，才能解释这些行业中的资源配置。而且，我们还可以把该理论应用于这样的情况，即：分成合约中的某种资源归国家所有。譬如，在1951年以前的台湾，当局拥有的一部分耕地在分成的基础上出租给了佃农；在20世纪50年代的中国大陆，工商企业的一种普遍形式，是分成制下的公私合营。

最后，本文没有分析合约的选择。在资源私有制下，签约各方可以对工资合约、固定地租合约、分成合约或这些合约的组合进行自由选择。为什么分成合约在农业中常常占主导地位呢？是什么决定了合约的选择？合约安排的模式为什么在各个地方有很大差别？这些问题可以在某种分析框架内加以回答，我已在别处运用选择理论方法解释了合约行为，认为合约行为是在交易成本约束条件下的规避风险的行为（参见《佃农理论》，第4章）。不管是什么样的合约安排，本文得出的主要结论之一是，只要产权是专有的和可以转让的，这些安排就不意味着资源配置的效率是不同的。

参考文献

Bray, James. O. "Farm Tenancy and Productivity in Agriculture: The Case of the United States." *Food Res. Inst. Studies*, vol. Ⅳ, No. 1 (1963).

Buck, John Lossing. *Chinese Farm Economy*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1930.

Cheung, Steven N. S. *The Theory of Share Tenancy—with Special Application to*

Asian Agriculture and the First Phase of Taiwan Land Reform. Chicago: Univ. of Chicago Press, in press.

Georgescu-Roegen, N. "Economic Theory and Agrarian Economics." *Oxford Econ. Papers,* (February, 1960).

Heady, Earl. "Economics of Farm Leasing Systems." *J. Farm Econ.* (August, 1947).

Heady, Earl, and Kehrberg, Earl. "Relationship of Crop-Share and Cash Leasing Systems to Farming Efficiency." *Res. Bull.*, Iowa State College Agricultural Experiment Station(May, 1952).

Issawi, Charles. "Farm Output under Fixed Rents and Share Tenancy." *Land Econ.* (February, 1957).

Johnson, D. Gale, "Resource Allocation under Share Contracts." *J. P. E.* (April, 1950).

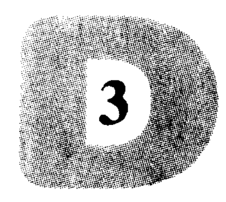
Marshall, Alfred. *Principles of Economics.* London: Macmillan Co., 1956.

Schickele, Rainer. "Effect of Tenure Systems on Agricultural Efficiency." *J. Farm Econ.* (February, 1941).

Sen, Amartya K. "Peasants and Dualism with or without Surplus Labor." *J. P. E.* (October, 1966).

Smith, Adam. *Wealth of Nations.* New York: Modern Library, 1937.

(原载 *The Journal of Political Economy* 76, November /December 1968)



交易成本、风险规避以及合约安排的选择*

每一次交易都涉及到一份合约。在市场上进行的交易，致使产权在单个合约当事人之间全部或部分地转让。借以转让产权的合约安排是多种多样的。

研究土地租佃的文献常给各种租约的相对效率分等。比如，分成租佃长期以来被认为是无效率的，正像较短期的租约被认为是无效率的那样。人们是通过研究现有合约安排下的资源利用情况得出上述观点的。但进行这种研究时未明确考虑有关的产权约束条件，因而无法解释人们为什么常常选择据说是无效率的合约。所提出的问题本来就是错误的。

我已在别处①推导出了分成租佃理论，条件是交易成本，特别是合约谈判和实施成本为零。该理论表明，在私有产权这一

* 本文节录自我的手稿《佃农理论》。我感谢以下诸位提出了有益的批评：阿尔曼·A. 阿尔奇安、R. H. 科斯、哈罗德·德姆塞茨、杰克·赫什利弗、D. 盖尔·约翰逊、哈里·约翰逊、约翰·麦克马纳斯、西奥多·W. 舒尔茨和乔治·J. 斯蒂格勒。感谢利利捐助公司的赠款使我得以在洛杉矶加利福尼亚大学研究产权和行为，感谢福特基金会的赠款使芝加哥大学涉及农业经济学的国际研究计划得以实施。

① 参见本书的“私有产权与分成租佃”。

约束条件下，各种租佃合约安排之下的经济效率是相同的。虽然现实世界中存在着交易成本，但该理论使我们能在很大程度上理解耕作行为。[①]不过，在相同的竞争约束条件之下存在着各种合约安排，提出了人们是如何选择这些合约的问题。在本文中，我提出了一种以非零交易成本和风险规避为基础的分析方法，来解释在农业中所观察到的合约行为。观察资料主要取自中国的经验。

如果一个企业可以通过使用一个以上的资源所有者的生产资源来提高生产效率的话，那么，就会产生一份把这些资源结合起来使用的合约。合约的形成包括以某种形式部分转让产权，例如出租、雇用或抵押。[②]产权的这种转让，以及在生产中各种投入要素的相互协调，都是要花费成本的，[③]其中包括商定和执行合约条款的成本。

在给定个人财富分配状况和资产选择组合（portfolios of assets）为资源所有者的私人财产的条件下，有些所有者将寻求与其他人作出合约安排，来把资源结合在一起进行生产。[④]可以在各种各样的合约安排之下做到这一点。对于为何存在不同类型的合约安排，我们至少可以举出两个原因：首先是存在着自然风险，我们在此把自然风险定义为自然或现实世界的状况对产

---

① 参见拙作《佃农理论》，第3、7和8章。

② 如果对所有资源来说，只存在完全的转让的话，那么，对所有企业来说，就只存在"所有者"的生产。在这里，完全转让的合约行为并不是我们所要关注的问题。

③ 参见罗纳德·H. 科斯，"企业的性质"，载《经济学》（1937年11月）。

④ 资产选择组合是一个复杂的课题。已经提出的两种主要论点，集中在一般价格水平的预期变化和风险规避问题。交易成本理论可能蕴含着第三种思路。

品价值的方差(或标准差)所起的作用。①给定预期的产出(合约当事人的总收入)为一个非零方差,不同的合约安排便允许在不同的合约当事人之间有不同的收入方差分布。在规避风险的假定下,如果合约当事人规避风险的成本低于从所规避的风险中获得的收益,那么,这个人就会试图规避风险。他规避风险的方式是多种多样的:可以是搜寻有关未来的信息(这些信息是不容易获得的,即使付了极高的成本也是如此);可以是进行投资时,选择风险较小的期权交易(其中包括资产组合的多样化),也可以是在各种安排之间进行选择,把他的风险负担分散给其他人,例如保险和各种合约安排。存在不同合约安排的第二个原因是,每一种合约安排的交易成本不同。交易成本之所以不同,是因为投入与产出的物理属性不同,是因为制度安排不同,是因为不同的合约条款要求在合约的执行与合约的谈判中付出不同的努力。②

让我先提出下面的假说:人们选择不同的合约安排,是为了在交易成本的约束条件下,从分散风险中获得最大收益。我将在以下三节中进一步展开这一假说,并随后把它运用于一些观察资料。

① 这个概念的优点在于把风险看作是一个可以测量的量,因而,它也就可能便利地应用到实际的观察中,但它也存在着某些理论上的困难。例如参见杰克·赫什利弗,“不确定情况下的投资决策:选择一理论方法”,79《经济学季刊》509(1965)。

② 交易成本也可能取决于其他因素,例如交易的人数和交易的数量,在这里我将不讨论这些方面的问题。价格的变化和创新也会影响交易成本。例如,参见西奥多·舒尔茨,《改造传统农业》162—174页(1964)。

I. 农业中的合约选择

农业中有三种主要的合约形式，即定额地租合约（用现金或谷物规定每英亩土地的地租）、分成合约和工资合约。在私人产权的条件下，合约当事人可以自由选择这些合约形式。所观察到的合约选择类型在各地方是不相同的。例如，在土地改革以前的台湾和东南亚，分成合约比定额租约更为普遍；在20世纪30年代的中国，定额租约比分成合约更为普遍；在日本，定额租约占支配地位；一般说来，工资合约（农场雇用工人）很少见，只占各地农户所采用合约方式的1－5%。①为什么合约选择类型会迥然不同呢？是什么因素决定了人们对合约的选择呢？

除了合约的谈判成本之外，任何把不同所有者的资源组合起来投入生产的合约，按照所签订的合约条款，都包括控制资源的投入与分配产出的实施成本。分成合约的总交易成本（谈判成本和实施成本之和），似乎要高于定额租约和工资合约。分成合约的条款除规定其他事项外，还要规定地租的比例、非土地投入对土地的比例和种植的作物种类。②分成合约的这些条款是

---

① 关于中国的情况，参见J.L.巴克，《中国的土地利用》（芝加哥，芝加哥大学出版社，1938），第198页；关于日本的情况，参见R.P.多尔，《日本的土地改革》（伦敦，牛津大学出版社，1959）；关于其他亚洲国家的情况，参见我的《佃农理论》第1章注所引用的资料。

② 这些条款是我的理论所蕴含的，参见我的“私有产权与分成租佃”。得自中国的分成合约样本（参见下一节）与这一描述相一致。

由土地所有者与佃农共同商定的。但对于定额租约和工资合约来说，在市场价格给定的情况下，合约当事人一方可以独自决定他要使用另一方多少资源以及将种植何种作物。而且在分成合约中，由于产出的分成依据的是实际的产量，因此，土地所有者就得尽量弄清所收获的产量。所以，分成合约的谈判与实施要比定额租约或工资合约复杂得多。

定额租约与工资合约的交易成本的分类似乎是不确定的。土地的物理特性是较为确定的，因此，实施合约规定的投入量的成本要低于实施劳动投入量的成本。也就是说，在既不度量劳动投入，也不度量劳动的产出的工资合约（以及分成合约）中，可能存在劳动投入的“偷懒或卸责”(shirking)行为，而要防止这种卸责行为是要花成本的。①然而，虽然对定额租约来说，这种卸责问题似乎不很严重，不过，定额租约或分成合约保护和维护土地所有者拥有的土地及其他资产的费用却要高于工资合约。②如果我们把经验证明暂时搁置一边而接受上面的推论，如果交

① 关于佃农使用的投入量要低于分成合约所规定的数量，参见我的前引文章。只是由于卸责问题和实施成本的存在，就会对劳动采用不同的合约支付形式，这似乎是一个人们尚未探讨的重要问题。例如，如果核查产出的成本要低于核实投入的成本，计件工资合约就比计时工资合约更受欢迎。但是，在计件工资合约的条件下，工人的工作较为“草率”，生产的产品质量较低。因此，如果物品的物理特性使监督产品达到规定的标准花费较高，人们就不那么愿意采用计件工资合约。同样，当产品的价值取决于单位销售量时，例如向保险推销员支付佣金就要好于其他支付形式。当服务质量较为重要时，例如向餐馆服务员支付“小费”就要好于其他的支付形式。在这两种情况下，度量工作“强度”或“质量”的成本似乎都较高。

② 在园艺业中，除了所有者自己耕种外，常见的合约是工资合约或计件工资合约。这或许意味着，在园艺业中，所有者管理果园所花费的监督成本，要低于定额租约下的监督成本。另一方面，我们可以预料到，当耕种的规模较大时，由于监督劳动的成本很高，便很少采用工资合约。

易成本是所考虑的惟一的因素，那么，交易成本的最小化就意味着，人们决不会选择分成合约。但人们为什么还会选择分成合约呢？

假设交易成本为零，或对所有形式的合约来说交易成本都一样。让我们采用规避风险的行为假设，“规避风险”在这里定义为，在预期平均收入相同的情况下，人们宁愿选择风险变化较小的情况而不是风险变化较大的情况。在农业中，外生于生产函数的变量，例如气候条件、病虫害等，都是一些难以预测的风险因素，而且会严重影响产值的变化。在定额租约的情况下，佃农要承担这种风险的大部分（如果不是全部的话）；在工资合约的情况下，土地所有者要承担这种风险的大部分（如果不是全部的话）。因此，可以把分成合约看作是一种分担风险（或分散风险）的合约机制。也就是说，产出的变化可以在合约当事人之间进行分配。在规避风险的假设情况下，土地所有者和佃农都愿意接受分成合约。①但是，任何租佃制中都不同程度地存在着风险。那么，人们为什么会选择定额租约和工资合约呢？

我认为，合约的选择可以用交易成本的不同及规避风险的假设来分析。给定与某一产出相联系的风险状态，较高的交易成

① 上述的结论蕴含在下面几篇论文中：威廉·F. 夏普，“资本资产价格：风险条件下市场均衡理论”，载《金融》杂志（1964）；杰克·赫希利弗，“不确定情况下的投资决策：选择—理论方法”以及“不确定情况下的投资决策：国家偏好方法的应用”，80载《经济学季刊》，252（1966）。推衍自现行状态偏好方法与平均方差方法的“风险—交换”模型，借租于埃奇沃思-鲍利方盒（Edgeworth - Bowley box）表明，如果我们忽略交易成本的话，人们就会分担风险。

本会导致生产性资产的回报率较低。另一方面，给定交易成本，规避风险则意味着，资产的价值与收入的变化是负相关。①实质上，分成合约下的风险分散会使定约资源的价值较高，而与其相关的较高交易成本则会降低资产的价值。财富的最大化（或取决于相应的度量问题的效用最大化）意味着，所选择的合约安排是能够使定约资源价值最大化的合约安排。

给定产出价值和地租率的变化，分成合约便规定了收入变化在合约当事人之间的具体分配方式。相应的风险分散状态，可能与按当事人偏好函数所选择的最偏好的状态不相一致。不过，由于人们更偏好分散一些风险，而不是一点风险也不分散，因此，只要较高的交易成本至少可由分散风险所带来的收益予以补偿，人们就选择分成合约，而不是选择定额租约或工资合约。当然，还有另一些合约安排可以针对各种情况来分散风险。但正如我们要在下一节讨论的那样，一种分散风险的安排可能比分成合约更为灵活，但它的交易成本可能太高，而不能令人满意。

可以得到证据来证实这种分析的适用性：

(1) 既然断定分成租合约的交易成本要高于定额租约，也就为第三当事人给产量进行保险提供了余地，即如果第三当事人（保险公司）给预期的平均产量保险，合约当事人就会选择定额租约，并愿意向承保人支付一笔款项，只要这笔款项不高于所节约的交易成本加上一笔奖励金，这笔奖励金是因为与分成

① 有关市场决定的资产价格与风险溢价的理论论述，参见威廉·F. 夏普，"资本资产价格：风险条件下市场均衡理论"。



合约下变化不定的收入相比现在几乎稳定的收入而必须支付的。但是,如果政府不积极介入的话,我们很少发现有这样的保险。原因或许是,经营这种保险业务的费用高得令保险公司负担不起:保险公司不仅要核实作物的实际产量,而且还要核实非土地投入的数量。然而,康斯坦丁·马克斯韦尔在考察法国的分成租佃制时发现:

> 法国庄园主的一般作法是,他保留城堡及附近的土地由自己耕种,而把其余的土地整批地出租给中间商或承包者,由他们向土地所有者支付固定的款项,中间商又向分成佃农征收地租,在承担风险的情况下获得利润,其中有些中间商像土地所有者一样不住在农庄,通过次一级的中间商来管理地产。①

在此,我们看到,农民作为第三者而介于土地所有者与佃农之间,他向土地所有者提供较为稳定的收入。②据我所知,在中国没有与此相类似的安排,但却盛行另一种作法(参见下一

① Arthur Young,《1787,1788,1789年法国之旅》(C. 马克斯韦尔编,1929)

② 仅仅根据规避风险来解释"承包者"的存在似乎是没有说服力的。科斯曾告诉我,法国的"承包者"类似于英国的包税人,英国的包税人要负责为国王征税。科斯对英国包税人的存在解释如下:征税代理人可将征收数量与向国王的上交数量之间的一个差额归己,从而同领工资相比,他更有积极性追求收益最大化。我认为这一观点是正确的,它可以用另一种方式表述为:除了其他方面的原因外,交易成本之所以不同,是因为一组不同的规则要求在实施与谈判上作出不同的努力;而对征税来说,包税合约的实施成本要低于工资合约的实施成本。因此,法国的"承包人"既可以被视为承保人,又可以被视为"包税人"。

节）。在日本，分成租佃很少见，但却实行一种强制性的收成保险制度。①

（2）据报道，在中国，分成租佃在小麦产区比在稻谷产区更为普遍。我们从台湾的小麦与稻谷的每公顷产量资料中发现，小麦产量的比例方差要大大高于稻谷（见表3.1）。尽管产出价值可能是一个更为合适的指标，但由于缺乏价格资料，我们只计算了实际产出的方差。

表3.1　1901—1950年台湾小麦和稻谷的每公顷平均产量（公斤）和比例方差（σ^2_p）

价值	年份/作物	1901—1910	1911—1920	1921—1930	1931—1940	1941—1950
μ	小麦	880	710	759	1 058	625
	稻谷	1 318	1 379	1 588	1 927	1 648
σ^2_p	小麦	291	118	357	1 180	1 158
	稻谷	31	32	46	62	180

资料来源：根据中美农村重建联合委员会的资料计算，《台湾农业统计，1901—1955年》（台北，1956年），第20和24页。

在表3.1中，$\sigma^2_p = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{X_i}{\mu}-1\right)^2}{n}$，

其中，X_i是按公斤计量的每公顷产量，n是年份，小麦采用

① 参见 Takekazu Ogura, ed., *Agricultural Development in Modern Japan* (Tokyo, Japan FAO Association, 1963)，第13章。我未能弄清日本在实行强制性的收成保险之前，合约的采用比例究竟是多少。

分成合约的比例较高，似乎是一种普遍现象。①

(3) 在中国进行的三个独立调查（1930—1935 年）表明，分成地租一般来说要略高于定额（实物）地租，②这种高出的部分可以看作是对土地所有者承担风险的回报。

让我们总结一下上面的论述。如果将规避风险的假设与交易成本最小化的假设分开来考虑，我们就不能很好地解释所观察到的几种合约同时并存的现象。因此，我用这两个假设来进行解释：合约的选择取决于分散风险所带来的收益与不同合约的交易成本之间的权衡。在解释不同地方为什么会有不同的合约选择类型时，以下两个因素似乎十分重要。首先，农作物不同的物理特性及不同的气候常常会导致不同农业地区有不同的产出方差；其次，不同的法律制度安排，例如强制性的补贴性的收成保险，既影响合约当事人的交易成本，也影响收入的方差。我们在下一节考察一些合约的细节时会提出第三个因素，即：不同的市场安排也会影响合约形式的选择。

① 例如，参见巴克，《中国的土地利用》，第 198 页；以及詹姆斯·O. 布雷，《农业中的农场租佃和劳动生产率：美国的案例》，4 食品研究机构论文集 25（斯坦福大学，1963）。

② 参见立法院，《统计月报》，1932 年，第 2 期，第 5 页；内政部，《内务公报》，第 2 卷，1932 年；中国土地资源委员会，《中国经济年鉴》，G62－83，1936 年。这些调查结果有些被我的《佃农理论》附录 B 所引用。

II. 定额租约及分成合约的特征（中国，1925—1940年）

在本节和下一节，我将较为详细地分析所观察到的定额租约及分成合约的一些规定。这不仅可以澄清这样一个假设，即，合约安排的选择是为了分散风险和使交易成本最小化，而且还可以说明收益分成合约中的规定是与资源的有效利用相一致的①。我利用了中国大致从1925到1940年的有关资料。选用这些资料，不仅由于可以得到它们，而且还由于这一时期中国约有93%的耕地是归私人所有。②我们先分析几个定额租约的样本合约。

样本a——租期限定的定额(实物)租约(山东省)：

佃户A向东家B承租位于C地点的若干亩土地。在此当着证人D的面商定，每亩地租包括(若干斤)小麦、(若干斤)小米、大豆和玉米。小麦应在收获后的一个月缴付，秋

① 人们普遍持有的认为收益分成无效率的观点，可以简要地表述如下。因为在收益分成制下，每一产出单位都有一部分作为地租被拿走，所以收益分成就类似于从价货物税，即所生产的每一单位都有一部分被地主(或政府)"征收"走。收益分成制与定额地租或自己耕种情况下的产出分配是不一样的，在后一种情况下，耕作者获得了所增加的全部产出。因此，据说收益分成会导致耕作的积极性降低(从而效率降低)，因为佃农在土地上干活儿或对土地进行投资的积极性被削弱了。但是，这一论点忽略了分成合约中的条款，合约一旦形成，合约当事人就必须共同遵守这些条款。

② 参见巴克，《中国的土地所有权和租佃》(上海，全国基督教联合会，1927)。

季作物在秋收后的两个月缴付。在荒年，地租的缴付根据当地的惯例予以调整，租期为若干年。①

样本 b ——租期不限定的定额（实物）租约（江西省）：

我们立约规定“铁租”（严格固定的）。……不论年成好坏，地租都不得有任何削减。……若少交或晚交租，东家可以随时收回其土地和土地上的全部作物，而与新的佃户签订耕种合约。……而且，佃户每缴纳 100 斤谷物给东家，东家须向佃户支付 20 个铜钱。②

样本 c ——由土地所有者提供非土地耕作投入的定额（实物）租约（青海省）：

东家提供（若干斤）种子、（若干头）水牛、（若干头）驴及所有必不可少的农具。耐用资产只限佃户干农活时使用，不得损坏或丢失，……租约到期时，这些财物必须归还给东家，不得延误。在荒年，可按当地惯例对地租加以调整。③

上面所列举的定额（实物）租约样本是我所能找到的最具代

① 国民政府，统计局，《中国租佃制统计分析》（中国，正中书局，1942 年），第 52—53 页。

② Pe - Yu Chang and Yin - Yuen Wang，《中国农村租佃制问题》（重庆，商务印书馆，1943 年），第 68 页。

③ 国民政府，统计局，《中国租佃制统计分析》，第 53—54。

表性的合约,它们在所有方面都与货币租约相同,只不过是以用货币单位来表示地租。①中国土地资源委员会对22个省的调查表明,货币地租一般要略低于实物地租。②这种差异可解释为,土地所有者分摊了佃农销售产品的成本。我们或许还应指出的是,由于1937年爆发的中日战争导致中国在1938年出现了通货膨胀,货币地租中有13.3%转换成实物地租,15.3%转换成分成地租。③这一现象当然是与交易成本最小化相一致的。在通货膨胀下,要更为经常地重新商订货币租约,因而其成本也就较高。

除了我们下面找出来进行专门分析的一个特征外,我们对定额租约的其他特征并不特别感兴趣。这一特征就是,定额租约规定,在饥荒"年景"地租可以按"当地惯例"予以降低(参见样本a,c),而"铁租"(iron - sheet)中则没有这一条款(参见样本b)。让我们把这一条款称之为佃农免责条款(escape clause),定额租约中包含了这样的条款迫使土地所有者承担了一定的风险。

尽管在签订合约时,无法确定地租可能降低的确切幅度,但我们可以把"当地惯例"看作是在饥荒年景时进行调整的一组市场价格。免责条款只是在"饥荒年景"发生时才生效。若有足够的定额租约中包括免责条款,土地所有者为了留住佃农而展开的竞争,将会产生某种为所有土地所有者都遵循的减少地租

① 国民政府,统计局,《中国租佃制统计分析》,第53—54页。Pe - Yu Chang和Yin - Yuen Wang,《中国农村租佃制问题》第67—70页。

② 中国土地资源委员会,《中国经济年鉴》(中国,1936年),第62—83页。

③ 行政院,《土地权利的变化》(中国,1942年),第2卷。这些数据是从1938年14个省的样本合约中获得的。

的市场比例。在其他情况相同的条件下，免责条款使土地所有者多承担风险意味着，应在超过“铁租”的固定地租之上加上一笔保险费。①

尽管在定额租约中写进免责条款从而转移风险承担的作法与分成合约中分散风险的作法不完全相同，但我们可以由这类免责条款来设想分成合约是怎样形成的。假设自然原因使实际收获量减至预期平均收获量的一定百分比，便发生所谓“饥荒”。定额租约下的佃农有权在与土地所有者签订一份“铁租”合约和向土地所有者支付一笔保险金购买“免责”权之间进行选择。在后一种情况下，如果发生“饥荒”，地租就可以按市场规则降低某一百分比。

进一步往下推论，市场上可能以、并像所观察到的那样只存在一种免责条款，而可以存在与不同的“饥荒”程度相关联的许多类似条款，以至于佃农可以向土地所有者支付不同的保险费来获得任何一种或几种免责条款。如果是这样的话，风险的负担就可以在合约当事人之间以无限多的方式来分散，每一种方式都有微小的差别。如果谈判签订和出售所有不同的免责条款的成本为零，那么，这一假设的世界或许就会存在。但是，随着与附加的免责条款相联系的交易成本的增加，特别是，随着在市场上确定不同程度的“饥荒”的费用的增加，以及随着各种程度的饥荒谈判减少地租的幅度的费用的增加，所增加的收益是那样小，以至于没有任何可以进一步遵循的“惯例”由市场显示出

① 遗憾的是，我未能找到证实或证伪这一观点的资料。

来。而一种可供选择的方式是分成合约。在分成合约中,对佃农来说,多重的"免责"条款已经隐含其中,而且地租也不再是固定的了。①

从上面的讨论中,我们可以推导出有关交易成本与风险规避的两个意蕴。首先,我已经证明,先把经验证据放在一边,分成租约的交易成本要高于定额租约。所观察到的中国的合约安排表明,一系列免责条款的交易成本要高于分成租约。这是因为,一系列免责条款提供的分散风险的机会要多于分成合约,但据观察只有一种免责条款。因而,合约选择的范围是受交易成本限制的。其次,正如我前面指出的那样,有证据表明,由于把额外的风险负担强加在了土地所有者身上,分成地租要略高于定额地租,由此我推断,如果免责条款的采用能使佃农收入的变化减少到零,定额地租下土地所有者的收入就会高于分成合约下的收入。虽然想象的成分可能多一些,但我们发现,这样的免责条款在现实世界中是存在的,它可能隐藏在工资合约的名义之下。

我们所获得的关于在不同合约下采用免责条款的比例的资料,证实了我的观点。南京大学1935年对中国四个省的调查表明,免责条款(如样本 a 和 c 中那样)的采用在实物(定额)租约中占83%,在货币(定额)租约中占63%,而在分成合约中则没有观察到这类条款。②实物租约比货币合约采用免责条款的频率要高,这正是我们所预料的。在收成普遍不好的情况下,农产

① 值得注意的是,在分成合约下,土地所有者不仅要分担在年景不好的情况下的损失,而且也可以获得在丰收年景时的收益,这也就部分减少了风险的费用。

② 参见南京大学,《四个省的租佃制度》(南京,1936年),第65—67页。

品的市场价格会上升，货币合约与实物合约相比，佃农的收入在前一种情况下会由于市场价格上升而得到较多补偿。因而，佃农便不那么喜欢采用免责条款。

若市场上存在免责条款，那么，在其他条件相同的情况下，选择定额租约的频率，就要高于选择分成合约的频率。中国以外的东南亚国家，土地改革之前，免责条款的采用是不普遍的，但却有一些与分成合约相联系的保证最低地租或最低工资的作法。如果可以获得较多的资料，这类保证也同样可以用选择理论方法来分析。不同的市场惯例(market practices)部分地解释了东南亚地区比中国采用分成合约的比例要高的原因。实际上，法国分成租佃制下的承包者，中国的与定额租约相联系的免责条款，以及其他地区的与分成合约相联系的最低地租的保证，都是一些市场惯例，是介于完全的定额租约和完全的分成合约之间的中间性合约安排。其中每一种都具有不同的风险与交易成本，因而，拓展了合约安排的选择范围。为什么不同的市场条件下会有不同的中间性安排呢？我不打算探讨这个问题。

转而看看中国分成地租的样本合约，我们就会发现，由于有对佃农的投入和所种植的作物的附加条款，分成合约的条款要比定额租约的条款复杂：

样本 d —— 所有作物的分成比例一样的分成合约（山东省）：

佃户 A 同意租种东家 B 若干亩土地。特此商定佃户 A 提供若干头水牛、若干劳力；佃户必须每年种植一茬小麦、

三茬玉米和两茬大豆。肥料费按一定比例分摊。所有作物的收成也按一定比例进行分配。租约只有在秋收之后才能终止。①

样本 e —— 分成率不同的分成合约(河南省):

(有关土地规模与非土地投入的规定)……特此商定,小麦产量以二八分成,小米、黄豆、芝麻、绿豆以三七分成,棉花、红薯对半分成……谷草、豆茎、芝麻茎以三七分成。②

样本 f —— 一些产品不参与分成的分成合约(河南省):

佃户 A……自愿提供(若干)劳力、(若干头)水牛和驴……以及所有农具。……我们明确约定,主要作物的种子由东家提供,次要作物的种子由佃户提供。所有作物的收成在晒干、去掉杂物后对半分成。……但稻草全部留给(佃户的)水牛吃;地上遗落物留在东家地里;……全部肥料费用由双方均摊。所有的碾磨设备和居住房由东家提供,佃户自行修理使用。这些资产在租约期满时必须全部归还给东家。③

① 国民政府,统计局,《中国租佃制统计分析》,第 54 页。
② Pe - Yu Chang 和 Yin - Yuen Wang,《中国农村租佃制问题》,第 63 页。
③ 同上,第 63—64 页。

对于分成合约,有几点应注意。第一,这种合约明确规定佃农的投入和种植的作物，经济理论对这一点已有暗示。在定额地租之下,则不需要这些规定。但有证据表明,核查的只是实际的产出，因为土地所有者可以通过与邻近农场或过去的经验相比较来确定是否履行了所订立的合约条款:

> 外在的土地所有者要么派代理人，要么亲自去地里估算产量，佃农缴纳地租的比例就是以这一估算为基础。这些人估算产量的经验十分丰富，能使估算的产量接近于真实产量。……佃农欺骗土地所有者的方法，通常是在交租之前巧妙地隐藏部分粮食，或会向土地所有者交一些劣质谷物。另一方面，土地所有者或他的代理人也经常会使用大斗来收租。代理人去收租时,佃农不得不周到地招待他,而且常常不得不贿赂他,以便下一年能继续耕种土地。①

虽然这段引文可能有点言过其实，但一个具备专门耕作知识(因而产量高于边际外佃农)的边际内佃农,的确能够把他的专门耕作技能带来的地租全部“隐藏”起来,同时又能保住他的租佃权;代理人则能以“贿赂”的方式从土地所有者和佃农那里获得其他竞争性代理人所允许的执行合约的成本。这证实了我的观点,即:分成合约下的交易成本要高于定额租约下的交易成本。

① 巴克,《中国的农业经济》(芝加哥,芝加哥大学出版社,1930),第149—150页。

分成合约的第二个特征是，这种合约精确地、有时是不厌其烦地划定合约当事人之间的资源权利，这表明为了有效地利用资源，对投入的分摊可以按地租比例进行调整。这一点与我在别处所得出的结论是一致的：[①]土地所有者或可能要求佃农对土地进行较多的投资，而收取较低的地租，或可能自己对土地进行投资而收取较高的地租。只要投资能带来较高的年地租，就会被以这种方式或那种方式进行投资。

分成合约的第三个特征是，在同一合约中对不同的作物可以有不同的地租率（见样本 e）。正如分成租佃理论所暗示的那样，地租率取决于佃农的投入成本及土地的相对肥沃程度。既然不同的作物通常要求佃农对土地投入的比率有所不同，因而在同一合约中对不同作物的分成比率也应该是不同的。但为了得到相同的地租回报现值，不同作物的任何一组不同的地租比率也可以用对所有作物统一的（时间上加权平均的）的地租率来表示。显然，选用后一种统一的地租率较为方便。然而，如果佃农在收成较坏的年份随时都面临租佃关系的解除的话，那么，对不同季节收获的作物规定统一的地租率，可能会在解除租佃关系时产生纠纷或要求重新谈判。我们发现，统一的地租率通常用在具体规定期限的分成租约中，而在没有具体规定期限的租约中使用多种地租比例时，对同一季节收获的不同作物则通常会使用统一的地租率（见样本 e）。

我们可以引述两位中国学者（他们对租佃耕作采取批评态

① 参见本书的“私有产权与分成租佃”。

度)的话来概括一下分成合约的特征:

> 在分成租佃制下，每次收获后的产量都要按土地所有者和佃农共同商定的比例分成。除了宅地外，要求佃农耕种几乎所有指定的土地从事农作物的生产。有时甚至要求佃农提供农具——以及支付其他费用。土地所有者和佃农共同决定每种农作物的面积。……除此之外，土地所有者所负责的惟一管理事务是土地资产的永久性改善。最后这个特征与定额租约相一致。①

III. 租约的期限

1934 年对中国 8 个省 93 个地区的调查表明，租约期限的分布如下:不定期的分成合约占 29%(即不规定期限,通常是每次收获后租约便期满)，一年租约占 25%，3—10 年租约占 27%,10—12 年租约占 8%,永久性租约占 11%。②这里有两点要加以注意。第一,规定租约期限只是意味着,只要合约条款为

① 《中国农村租佃制问题》，第 49 页。类似的观察可以参见：Ching - Moh Chen,《中国不同省份的地租》(上海,商务印书馆,1936 年);Chi - Ming Chiao,《中国农村社会和经济研究》(南京,南京大学出版社,1938 年),第 9 章;中国经济研究所,《中国近代农业史资料:1912—1927》(北京,三联书店,1957 年),第 89—95 页。

② 这些百分比是根据中国土地资源委员会的资料计算出来的,《中国经济年鉴》(上海,商务印书馆,1935 年),第 G101 - 105 页。10 年前在相同地区的调查也得出了同样的结果。

各方所遵守，租佃关系就不会中止。规定租约期限并不妨碍双方在租约期内进行重新谈判。第二，在用短期租约的采用率来说明租佃的周转率时，应该指出的是，租约的中止与租佃关系的解除不是一回事。可获得的资料表明，解除租佃关系的频率并不是很高。①

在关于土地租佃的文献中，人们常用两个论点来支持期限短于10年的租约为无效率的观点。一种观点认为，短期租约会使佃农感到无保障，由此而会损害他们的耕作积极性。实际上，尽管佃农不希望他们的租约无保障，但这种无保障对耕作活动却是一种激励。②另一种观点认为，短期租约抑制了对土地的投资。但这种观点被以下事实所驳斥，即每英亩租佃土地的产量并不低于土地所有者的自耕地。而且没有证据表明，在中国，租佃制下的生产率随着租约期限的长短而变化。③

根据定义，每一种私人拥有的资源的权利是可以转让的，具有排他性，并是界定清楚的。对投入土地和其他资产的资源权

① 根据行政院1937年对中国14个省进行的一项调查《土地权利的变化》，那一年，租佃合约有7.5%被解除。但由于那一年发生了通货膨胀，所列举的百分比可能高于前些年的百分比。对于中日战争造成的物价上涨，可以参见 Pe - Yu Chang and Yin - Yuen Wang，《中国农村租佃制问题》，第9章。

② 阿尔奇安认为，希望租佃关系有保障导致了"长期"合约。但他的分析是基于一种非私有的产权制度，在这种私人产权制度下，获得保障的私人成本较低。参见他的《私有产权和使用的相对成本》，《公众与工会权力的利害关系》第350—371页（菲利普·布拉德利编，1959）。

③ 在1925—1937年，由中国的五家机构进行的调查表明，由不同的租佃安排造成的英亩产量或土地价格的差别并不明显。这些调查中有两项特别全面，一是国民政府统计局的《中国租佃制统计分析》，一是《中国的土地利用情况——统计资料——对中国22个省168个地区和38 256个农户的16 786个农场的调查，1929—1933年》（J. L. 巴克编，1937年）。

利也不例外。在租佃合约的形成过程中，资源的所有者可以接受、也可以不接受正在商议的合约条款。而且,合约租期的选择也不例外。因此,这里重要的问题并不是短期合约是否有效率,而是为什么合约当事人会选择不同租期。

在一个不为交易成本和风险所困扰的世界中，对私人投资所创造的收入的权利可以无成本地得到保障和转让，可以随时无成本地谈判、修改合约条款。在这种世界中,租约期限就变得无关紧要了,明确地规定其条款也变得多余了。我认为,在引入交易成本后，租期长短的选择就在于使交易成本最小化。要使交易成本最小化,就得把“长”租期与“短”租期的成本优势区别开来。

1. 选择较长的租期

选择较长的租期是为了减少转让（交易）佃农依附在土地上的资产的成本。资本财产的物理特性不同,在解除租佃关系时所包含的转让资产的成本也会不同。例如，在解除租约时，佃农所拥有的用于磨面的水牛,就比他对灌溉设施的改良转让起来要容易。当然，土地所有者可以自己对灌溉设施进行投资,或者他也可以全部买下佃农对灌溉设施的改良。①但如果依附在土地上的资产归佃农所有的话，那么，在解除租佃关系

---

① 两个单独的调查(中国,1921—1924 年和 1935 年)表明,在租佃农场中,土地所有者拥有大约 60—70% 的房产，佃农拥有大约 75% 的牲口和大约 95% 的农具。自耕农场和租佃农场的非土地资产的总价值大致相同。参见国民政府,《统计分析》,第 99—116 页。

时就会发生争议。这样,期限足够长的合约就可能是较好的选择。

但是,转让物质资产的成本不一定是要考虑的相关成本。佃农对他所承担的投资的产权可以按市场价格转让给第三方或转让给土地所有者。问题是,在存在交易成本的情况下,这样一种价格可能根本不存在,或者可能在短期内无法获得。我们只需要指出,评估一项旧的资产的贴现值是要花成本的;土地所有者可能选择新的佃农,而不允许购买了该资产的任何一方接手租约。此外,市场上还存在着其他信息问题。因而,较长的租期可以减少争议,降低转让佃农产权的预期成本。然而,只有在牺牲短期租约所提供的某些成本优势的情况下,才能作出这种选择。

以上讨论可以从对中国的永久性租约的考察中得到支持:

> 在永久性租约下,土地所有者拥有对土地的田底权,佃农拥有对土地的田面权……这两种权利是相分离的。永久性租约的发生限于下列情况:(1)佃农开垦(私人拥有的)荒地,并将荒地转变成了农田,由此,而从土地所有者那里获得对田面的永久[所有]权。(2)佃农对土地进行永久性的改良……例如,在将要变为沙地的田地上建造水土保持设施……(3)……在劳动力稀缺而土地充裕的地方,土地所有者靠提供永久耕种[田面]的权利来吸引远处的佃农……(4)佃农以一次性支付的方式来获取永久耕种土地的权利……(5)农民在需要钱时,卖掉田底所有权,但保留对田面

的耕作权。由于土地的田面权与田底权是分离的，土地所有者与佃农都可以自由地出售他们的权利，无需征得对方的同意。[1]

在每一种情况下，佃农依附在土地上的资产（如田面权）实质上都是“永久性的”。随着永久性租约及所规定的条款生效后，土地所有者便不能随意提高田底的地租（或采用其他方式）来迫使佃农离开。但如果交易成本为零，这样期限的租约就没有必要了：如果田底权与田面权能够清楚地界定，并且能够作为私有权不花成本地实施，如果这些权利可以不花成本地转让，那么，这些权利就可以在任何时候以相应的市场价格进行转让。[2]因此，也就不需要利用长期租约来保护佃农的“固定”投资。这一点也同样适用于依附在土地上的其他资产。

2. 选择较短的租期

采用较长的租期，须放弃短期租约所提供的某些成本优势。当佃农所拥有的依附在土地上的资产在短期内会被耗尽时，或当土地所有者提供全部永久性资产时，较短的租期便会降低执行合约条款和重订合约条款的成本。

签订合约时，合约当事人双方可能不太了解对方的可靠

---

① Chiao，《农村研究》，第 261 页；类似的观察结果参见国民政府统计局，《中国租佃制统计分析》（中国，正中书局，1942 年），第 56—58 页；中国经济研究所，《中国近代农业史资料 1912—1927》（北京，三联书店，1957 年），第 89—95 页。

② 这里，我运用了科斯的思想。参见科斯，“社会成本问题”，载《法律和经济学》杂志（1960 年）。

性。在规定的租期内，任何一方违约都可能导致付出更大的努力来执行合约，或导致在租期期满以前诉诸法律及其他办法来中止合约——所有这些都要花成本。选择较短的租期，可便利租佃关系的解除，从而可减低这些成本。但正如我在本节开头部分所指出的，解除租佃关系的频率远远低于解除短期租约的频率。这就表明，大多数被终止的租约都会重新签订。可以获得的资料表明，由租金争议而引起的租佃关系解除的频率是很低的。①所以，我推测，选择短期租约更多地是为了便利重新谈判，而不是为了降低实施合约条款的成本。

把两种重新谈判（或修订）区分开来是有用的，尽管有时这两者是相互关联的。任何租佃合约中的条款实质上都规定了两类事情：(a)由合约当事人之间的资源使用或配置；(b)合约当事人之间的收入分配。为了更有效地使用资源，通过重新谈判来修订(a)会使合约当事人都受益，即所有的合约当事人都获益或很少受损；但是如果要修订(b)却必然会使当事人一方受损。

我们考察主要引起资源重新配置的合约重新谈判。例如，相对价格发生变化之后，需要改变种植作物；作出创新之后，需要采用新的良种和新的耕种方法。这种类型的重新谈判大都限定于分成合约，因为在定额租约之下，除了改良土地和维护土地

① 涉及中国6个省56个地区的法律记录（中国，1934—1935年）显示，在一年中，总共发生了124起关于租佃关系的纠纷，其中大多数是关于地租缴付问题的纠纷。尽管没有关于租佃合约总份数的资料，但提交到法院裁决的纠纷数目似乎太少了，以至于有非常多的纠纷没有通过法院来解决。在有记录的案例中，大约2/3以上都以付清地租解除租约告终。参见中国资源委员会，《中国经济年鉴》，1935年G118—120及1936年G143—144。

所有者的资产外，都由佃农自行决定如何使用资源。从原则上说，因为合约当事人预料会从合约的修订中获益，因而，也就随时可以重新谈判，不必终止租约。但由于每个合约当事人对市场的了解不同，于是是否应该修订合约会产生意见分歧。一旦重新谈判破裂，较短期的租约便可以方便地重新配置资源。①这一点连同分成合约执行起来较为复杂，解释了为什么分成合约的期限通常要短于定额租约的期限。②

我们进一步来考察改变收入分配的重新谈判，即一个当事人受益而另一个当事人受损的情况。定额租约和分成合约都可以进行这种重新谈判。资源配置也会由此而受到影响。例如，恰当的例子有：合约中涉及资源的相对价格发生了变化，签订了货币地租合约后发生了没有预料到的通货膨胀，或当初签订合约时犯了决策性的错误——这些都要求重新修改地租率。由于修改最初合约的分配条款时，某一当事人肯定遭受损失，也就是说，受益者无法或不可能完全补偿受损方，因而，终止租约（或选择较短期租约）是必要的。③但是，如果交易成本为零的话（即使发生未预料到的事情），则没有必要这样做。如果不存在交易成

① 例如，租约终止后，一个想单方面改变生产计划的分成佃农，可以要求签订一份定额租约，或干脆购买土地，或寻求与另一个土地所有者建立租佃关系。在没有终止租约的情况下，如果想修改合约的一方向不愿修改合约的一方支付一笔钱，使他“相信”修改合约有利可图，那么，便可以进行进一步的谈判。

② 哪里分成合约比例较高（中国，1934年），哪里短期租约的比例也就较高。参见国民政府统计局，《中国租佃制统计分析》，第43页，表20及21，第59页和表26。

③ 给定一份固定地租率的没有到期的租约，经济条件的变化会导致收入的重新分配。但资源配置效率并不因此受影响。

本，则可以签订这样一种合约，这种合约允许地租天天变化，即在租期内，收入分配自始至终都不是固定的。

IV. 结束语

几十年来，经济学家和土地租佃学者一直试图给不同租约安排下资源使用的相对效率评等级。但他们作这种探索时都没有明确提到其中所蕴含的产权约束条件。在许多情况下，也没有仔细考察各种租佃合约的特征。只要产权是排他性的和可以转让的，不同的合约安排就不意味着不同的资源配置效率。前面所描述的租佃合约特征，也证实了这一点。

在本文中我提出了这样的问题：在同样的私人产权制度下，人们为什么会选择不同的合约安排？为了回答这个问题，我引入了交易成本和风险。我试图构架一种选择理论方法来解释在农业中所观察到的合约行为，不过由此引出的问题可能比已经回答了的问题还要多。

在上面的讨论中，我明显回避了一些问题，其中有些问题是十分重要的。首先，关于风险规避，更为一般的分析应包括所有的风险选择，而不只是合约安排的选择。如果不涉及到交易成本，分析就不会那么困难。其次，关于交易成本，更为一般的分析会推导出一些具体的和适用范围较广的交易成本函数。这一步对建立一个包括交易成本的一般均衡模型是十分必要的。

我还隐含地回避了另一些问题。尤其是，我想当然地设定了法律机关的一定的执法水平。人们会问：如果政府改变实施

法律的努力程度，合约的选择会出现什么情况？在什么程度上这些努力与帕累托最优条件相一致？一套什么样的法律制度与市场的运作相一致？这些问题得不到回答，在存在交易成本的情况下，界定效率的条件就不会很清楚。让我来作点儿解释。

在生产中，成本的最小化不仅要求满足我们所熟悉的边际相等式，而且还要选择成本最低的生产方法。在交易中，一个需要加以考虑的重要因素是各种合约安排的成本。对此我已花一定篇幅讨论过了。有人可能认为，在成本约束条件下，若其他条件相同，只要选择了成本最低的安排，便会获得效率。但交易成本还取决于各种法律制度安排。例如，不同的执行法律效率，或不同法院的腐败程度都将影响到市场上交易的合约安排。在现有的法律制度下，我试图解释所观察到的合约安排。但由于我忽略了法律制度的选择与发展，涉及交易成本的帕累托最优条件也就模糊不清了。

我也没有探讨不同产权约束条件下的合约行为。对产权转让的不同限制，或削弱所有者从资源中获取收入的不同方式，不仅会影响资源配置，还会影响租佃安排。

（原载 *Journal of Law and Economics* 12, April 1969）

4 合约结构和非专有资源理论*

得出一个有用的分析概念的过程不仅漫长而痛苦，而且可能误入歧途而一无所获。人们从一个例子或现象开始，接着提出一个直觉上合理的理论，并随之创造出与模糊概念相联的理论术语。出现各种看起来不同的例子时，就需要另一个理论。这个过程不断地继续下去。当例子和理论越积越多时，在同样的分析标题下塞入不同的分类只会造成混乱，这时每个相关的理

---

* 本文是我关于海洋渔场的合约安排与资源配置论文的扩充，该文是为1969年4月在温哥华英属哥伦比亚大学举行的渔业经济学H.R.麦克米伦专题讨论会会议录准备的。前两个初稿写于芝加哥大学。感谢福特基金会对芝加哥大学国际研究给予的经费支持，也感谢华盛顿大学经济研究所。

这篇文章的论点产生于一组方程式，这组方程式可得出为传统所接受的“公共水池”结论，但是，其中为拉格郎日表达式所规定的限制条件没有经济含义。转到更基本的分析以后，我感到震惊的是，我竟不能为我认为是最简单的情况有意义地定义“外部性”。随后对有关文献的回顾使我陷入更深的疑惑。

要在一片混乱中发出引人注意的呼叫，就要和其他的同道一起呼叫。如果不是R.H.科斯的经常劝告与鼓励，我肯定已经放弃呼叫了。我也感谢站在旁边为我喝彩，或者对我的初稿进行评论的朋友们。其中包括戴维·安格林、阿曼·阿尔奇安、约拉姆·巴泽尔、茨维·格里利克斯、盖尔·约翰逊、亨利·G.约翰逊、帕特丽夏·库特纳、约翰·麦吉、约翰·麦克马纳斯、西奥多·舒尔茨、安东尼·D.斯科特、弗农·L.史密斯和乔治·J.斯蒂格勒。虽然思想不是我独有的，但本文的错误归我负责。

论都变成特例。这就是“外部性”概念的命运。①

我认为，更有用的方法是借助于合约的条件。用来证明的例子是海洋渔场，其中捕鱼的权利被视为是非专有的，大多数经济学家认为这里存在着几个方面的“外部性”。②在缺乏渔场的专有使用权的情况下，③规定渔场用途的合约权也不存在。这意味着不存在决定资源使用的详细合约的条款，如果渔场是私有财产的话，这些规定就会存在，并因此改变竞争的约束条件和以多种方式影响资源配置。因此，渔场中的所谓“外部性”可以归因于缺乏合约权。

I. 产权与签约

→082

把几个不同所有者的资源联合起来进行生产，就得通过合约部分地或完全地转让产权。④部分转让权利的合约，如出租或雇用都包括一个结构。构成合约结构的条款或条件通常用来规

① 十分全面的论述见 E.J. 米香，“外部效应概念的最新发展之思考”，载《加拿大经济学与政治学》3(1965)。不过，请注意，“外部性”的数量在随后4年里迅速增加。

② 例如，见拉尔夫·特维，“渔业规章中的最优和次优”，载《美国经济评论》第2卷，第1节，64(1964)；以及弗农·L. 史密斯，“论商业捕鱼模型”，载《政治经济学》杂志 181(1969)。

③ 海洋渔场的什么资源是非专有的——海底、水抑或是鱼？答案是，所有的生产性资源都是多维的，“渔场”一词用来把它们都包括进来。这个词在本文中与“渔业资源”或“捕鱼权利”作同义词使用。

④ 如果所有的资源都只进行完全转让，那么，就只存在所有者生产，就不存在有关资源使用的合约条款。这里之所以强调部分转让如出租和雇用，是因为(1)它们更直接地导向涉及到的问题，和(2)它们有助于更清楚地说明合约的功能。

定(a)参与者之间的收入分配,和(b)资源使用的条件。在存在转让权的情况下,这些条款与市场上的竞争一致或由其决定。正如我在本书中证明的那样,①合约的选择取决于交易成本、自然(经济)风险和法律(政治)安排。大家熟悉的市场价格只是许多合约条件中的一种(其实,在分成合约中,并不明确规定价格)。

在私有产权支配所有资源使用的情况下,财富极大化的假设意味着,合约条款的设计旨在使竞争约束下的所有资源报酬达到极大化。假如不存在交易成本,关于每种资源使用的合约条款就会这样来设计:它们与边际相等原理一致。大体说来,合约的结构将使边际收益等于边际成本。但是,具体一点来说,构成收益和成本的因素有多种,故约束条件下的极大化的边际等式也就有几个。由于要满足一个特定的边际等式,需要有一个或多个明示或暗含的合约条款,这样,我们就能看到在一个合约中会有几页长的条款。

由此立即产生了以下两个问题。第一,给定合约的条款,我们是否知道最大化所需要的边际等式得到了满足?第二,这些条款对收入分配和资源使用的实际结果将会有什么影响?

对第一个问题的回答是,我们至少知道这些条款是否与所要求的边际等式相符。一项合约的条款可能与资源使用的边际等式不一致(例如,只规定费用一次付清而不规定数量的合约即是如此);或者可能不存在合约,不论是暗示的合约还是明示的合约,就像在使用非专有权的场合那样。合约有缺陷,或者不存

① 参见本书"交易成本、风险规避以及合约安排的选择"。

在合约并不一定意味着经济上的无效率，这或者可归结为交易成本的存在和现有的法律安排，或者是由于缺乏远见和存在信息成本。①第二个问题——一组合约条款与实际结果之间的关系——是合约的执行问题。虽然人们可以说不能执行的条款不会在合约中出现，但就我们现在的目的而言，指出下面这一点就够了：与存在可执行的合约时相比，没有合约将会导致资源的不同运用。

但是，这里的要点是，一份合约可能包括大量的条款，决定着与资源运用的各个方面有关的一系列边际等式。如果用于生产的所有资源都是完全转让的，那就只有所有者负责决策。如果是部分转让，那就是合约双方共同协商条件。每个生产过程都可能存在着多份合约。只要合约的形式一定，投入与产出的物质属性越复杂，合约条款就越复杂。

我越来越清楚地认识到，所谓的"外部性"的大量涌现可归因于(1)缺乏签约权；(2)合约存在，但条款不全面；或者(3)有些条款不知由于什么原因与一些边际等式不相符。在这几个场合，差别只是程度问题。由于可想到的各种合约条款数量巨大，故发现新的"外部性"的文献迅速增长也是很自然的。

让我们以海洋渔场为例进行考察，在那里，据说使用渔场的权利是非专有的，因而不存在签约权。不存在资源专有使用权，也不存在制度规章的假定条件与实际情况不一致，在现实世界，

---

① 见R. H. 科斯，"社会成本问题"，；乔治·J. 斯蒂格勒，"信息经济学"，载69《政治经济学》213(1961)；以及哈罗德·德姆塞茨，"产权的交换和执行"，载7《法律和经济学》11(1964)。

政府和工会制定的规章制度多不胜数。①第Ⅳ节将简要地讨论调控与市场上自愿合约安排的问题。

鱼像稻子或其他生长性(生物性)资产一样,既需要"收获",也需要"种植"。但是,这类资源的物质属性不同,各种可选择方案受到的强调程度也就不同。一般来说,人们要决定所要生产的产品、生产方法、长期投资的数量和类型、捕获物的经济成熟期、以及捕获的强度与方法。在私有产权下,这些决策导致订约各方(如渔场的所有者、船主和渔民)共同协商合约的条款。虽然合约的形式不同,条款也会不同,但暗含的资源使用效率却是一样的。

在不存在渔场专有使用权的情况下,不仅渔场的使用强度会受到影响,而且监察(执行)其他私人投入所创造的收入的成本也将较高。较高的监察成本将会影响与放养和经济成熟期有关的决策。例如,如果使用土地的权利是非专有的,监察私人为谷物生产而施用于土地的肥料的成本就比土地使用权是专有的、并受合约条款和执行的限制时高。也就是说,如果存在私有土地所有权,所有者就会同劳动和肥料的所有者签约,限制非签约者以任何不适当的方式介入。签约权也就是排斥权。这也适

① 这方面的文献很多。参见小弗朗西斯·T. 克里斯蒂和安东尼·斯科特,《海洋渔场的公共财富》(1965);詹姆斯·克拉齐菲尔德和阿诺德·泽尔纳,"太平洋哈利巴特渔场的经济方面",载《渔业研究》第1卷(1962年4月);渔业调控的经济效应之专家会议,渥太华,1961,《渔业调控的经济效应》(R. 哈姆利塞编,1962);迈尔斯·S. 麦克杜格尔和威廉·T. 伯克,《海洋的公共秩序》(1962);索尔·辛克莱,《英属哥伦比亚的许可证限制:渔业经济管理的方法》(加拿大渔业部,1960);海洋生物资源保护国际技术会议,《渔业经济学》(拉尔夫·特维和杰克·怀斯曼编,1956);渔船和渔民公会实施的规章可非常方便地向这些协会索取。

用于非专有的渔场，尽管鱼和谷物有不同的物质属性。从中得出的一些含义是：

(1)产品的选择将受保护私人投入的较高成本的限制，较高的成本是资源的非专有使用造成的。这意味着，非专有资源的使用者偏好这样的产品，这些产品的物质属性使监察私人投入的成本较低。比如，据报道，在的黎波里塔尼亚，由于土地的"共同所有"，有利可图的巴旦杏树林被弃作牧场。①这只能用下列事实来解释：终年长在公有土地上的树，其投资的监察成本高。而牛在晚上可以被赶回家。产品发生上述变化，将导致投资投入的不同构成，但投资的总价值可能上升，也可能下降。而且，可收取的租金——非专有土地所有制下的剩余——甚至在竞争条件下在消散前也会下降，因为所选择的产品不同于私有产权制度下为使租金极大化所选择的产品。

渔场缺乏专有性对海洋渔业产品的选择会有重要影响吗？一个印象是并没有影响，因为渔场看来能够共同使用，也就是说，现有的海产品种可能就是最有价值的选择。不过，一些鱼可能太多，而另一些鱼可能太少，也就是说水产养殖的产品选择可能会受到影响。②这是个经验性的问题。

(2)假如产品一定，当私人渔场成为非专有渔场时，可以预料，一些品种的投入会下降。例如，私有的稻田养鱼将比同样的

① 参见安东尼·博顿利，"土地共同所有对的黎波里塔尼亚资源配置的影响"，载《土地经济学》91(1963)。

② 参见安东尼·斯科特，《海洋发展的经济障碍》(为海洋水产养殖会议准备的手稿，奥尔良州立大学，1968年5月)。

鱼放在公有湖里得到更精心的喂养。①这个现象也是由于在非专用的公有湖里监察私人喂养投入的成本较高。在海洋渔场，这类投资的报酬率似乎微不足道，因而是不重要的。但并不是所有的海产都是这样。

(3) 海洋渔场的物质属性及其监察成本也会影响生长性资产成熟期(捕捞量的大小)的价值。如果渔场是专有的，其产品被无代价地执行为私产，那么，所选择的渔场经济成熟期及其规定的轮作率(即网眼的大小)就会使财富达到最大化。②同理。收获的收入流季节也不同于非专有权下达到财富极大化时的情况。③这些因素虽然在渔场中是重要的，但对在公有牧场上养牛看来却不重要，因为监察牛的成本较低。也就是说，在“公有的”海洋里私人养鱼的监察成本要比在公有的牧场上养牛的监察成本高。

上面讨论了涉及放养和经济成熟期的一些决策变化，这些变化只是一种生产要素缺乏专有权的一些较显著的效应。虽然这里并不想详细列举出来，但我们的讨论表明，由于合约包括了一个结构，缺乏合约权就像在非专有资源情况下一样，将会以多

---

① 但是，这类投资可能不会下降到零。虽然这里并没有对此提供明确的答案，但是让我提出一个解决这个问题的思路。假定监察私人投资的成本高不可攀。令 p 为投资的边际报酬率，r 为利息率。如果投资的报酬是非专有的，那么给定 n 个相同的人，若 $p/n \geqslant r$，每个人就将投资。当然，即使 n 很小，这类投资也可能下降到零。然而，人数应视为一个部分地取决于 p 的变量。

② 尽管“伐木”问题众所周知，这里我还是要提一下马丁·福斯曼(1849)早先给出的答案，这在 M. 梅森·加夫尼的著作中重新表述为木材和其他资产的经济成熟期概念(A. E. 信息系列第 62 卷，北卡罗来纳州学术讨论会油印件，1960)。

③ “时间形态”和财富极大化的最佳解释还是欧文·费雪在《利息理论》第 5 章和 6 章中的论述。

种方式影响资源配置。并且,由于生产决策通常有几个方面,所以受到影响的边际等式也就有几个:边际网眼大小、边际喂养投入、边际产品选择,等等。根据现有的习惯作法,这些受到缺乏合约影响的一些规定方面被视为不同类型的外部性。

在第3节,我将支持现有的关于非专用资源条件下租金消散的结论,但我不赞同过去所接受的关于这种消散发生的分析。本节已经表明,与放养和经济成熟期有关的效应如果发生的话,本身将会降低可征收的租金。我们不难想象这样一种情形:到了收获的时间,没有什么东西值得收获。当然,海洋渔业的运气较好。

II. 收获:私有产权与损害边际

现在我们转而分析两个假设世界里渔业"收获"的密集度问题:一个是所有资源为私产的世界;另一个是渔场为非专有的世界。这里讨论收获问题,是因为现有的理论答案在最近关于海洋渔业和"公共水池"的经济分析中已变得十分重要。此外,这里据说存在最纯粹形式的外部性:一个渔民的捕鱼量不仅取决于他自己的投入,而且取决于其他与之竞争的渔民的投入。在这一节,我们讨论私有产权的世界,下一节讨论公共水池。对报酬递减规律作简单的处理,有助于进一步证明签约的功能和外部性概念的模糊性。

假设在渔业生产中存在两种私人要素投入:渔场和渔民劳动(假定鱼自行生长,不考虑生物量的价值,因而惟一考虑的是

收获)。故得自渔场的租金就是劳动的边际产品与工资率之差的积分。要使私产制下的租金(收入)达到最大,①租金对劳动的变化率就要定在等于零的水平,这意味着劳动的边际产品等于工资率。

上述均衡条件可以根据在渔业收获中增加劳动所带来的收益和增加劳动对现有(边际内的)劳动投入之生产率造成的损害来考虑。把每增加微量单位劳动的边际收益看成是平均产品(其贡献)减去工资率(其机会收益),我们得到

$$\Omega(L) = \frac{Q}{L} - W$$

另一方面,"外来"劳动增加,一切现有的(边际内的)劳动之生产率下降。用代数式表示,我们有

$$\Phi(L, L') = L\left[\frac{Q(L)}{L} - \frac{Q(L+L')}{L+L'}\right]$$

这里,函数 Φ 给出了 L 增加所引起的损失的值,L 是边际内劳动。求 Φ 对 L' 的微分,我们得到

$$\frac{\partial\Phi}{\partial L'} = -\frac{\partial Q(L+L')}{\partial L'}\ \frac{L}{L+L'} + \frac{Q(L+L')L}{(L+L')^2}$$

因而由劳动的微量增加而引起的边际损失 $\Lambda(L)$ 就是

$$\frac{\partial\Phi(L,O)}{\partial L'} = -\frac{\partial Q}{\partial L} + \frac{Q}{L} = \Lambda(L)$$

要使渔场的租金达到极大化,增加劳动的边际收益必须等于相关的边际损失,即 $\Omega(L) = \Lambda(L)$。

---

① 在本文中,"租金"一词与"收入",即一切私有资源权利的报酬流量作同义词用。对约束条件下的极大化来说,它可视为一种年金。

在上面简单的模型中,我们看到,行为的效果独立于产权制度。在报酬递减的情况下(如在我们的模型中),完全不允许对生产率造成损失,也就是完全停止生产。重要的是,增加的收益能否补偿有关的损失而有余。签约的一个主要功能就是规定可容许的损失边际。渔场中的私有产权授予所有者签约和规定条款的权利。像在海洋渔场那样,缺乏这种权利,就将影响损失的边际。

那么,什么是外部性呢?它总是存在吗?如果是这样的话,为什么把它视为一个特殊问题?它只是在行为的边际收益不等于其引起的边际损失时存在吗?如果是这样的话,我们是否应该把"外部性"视为随着上述不相等的减少而变小?它只是在损失大到使租金收入(在我们的例子中)降为零时存在吗?如果是这样的话,零值租金与边际租金之间有什么概念上的差别呢?在已提出的简单例子中,我们确实不可能划出一条分界线,以便能够清楚地识别"外部性"。每一经济行为都有其效应。把损失看成是外在于或内在于企业也没有什么启发作用,因为企业不过是合约的持有者。①同样的道理适用于所有的资源使用决策。因此可以说"外部性"的各种分类充其量是一种特定的推理,是处理一般问题的笨办法。问题的一般性是,因为每种收益都有其成本。

上述结构好像有点唐突,让我们再回过头来用例子讨论一下各个决策单位的行为引起的几种类型的经济效果。第一种类

---

① 我相信这符合 R.H. 科斯"企业的性质",重印于《价格理论读物》(乔治·J. 斯蒂格勒和肯尼思·鲍尔丁编,1952 年)。并非每一个合约持有者都是企业。其中的复杂性与这里讨论的问题是不相干的。

型包括那些产生微不足道的效应且在市场上(通过合约)"顺利"交易的行为。其传统名称似乎是"完全竞争"——或许还要附带地说"该产业具有不变成本"。但要注意,同样微不足道的行为在没有签约时可能就不再是微不足道的了(例如,要得到一个苹果而不付钱)。

第二种类型包括那些微不足道且并不通过合约交易的效应。其例子是人们之间对造成的某些微小损失致歉,或者是温和地对待邻居的狗。让我把这类行为称为"习惯"。根据J.S.穆勒的说法,当一种活动成为习惯且"成为不变的惯例时,政治经济学就没有分配规律可言"。①穆勒具有说服力的见解可以使人感到心安理得,但随后的经济学家经常用"习惯"作为逃避分析的借口。②即使真正的习惯作法也可以反映出签约中存在的成本。进一步说,在一种产权安排下成为习惯的行为,其效果在另一种产权安排下可能被看成是犯罪。

第三,有一些行为造成重大效应,并且在市场上交易。所举例子一直是供给增加的情形,③或者是巨大的寡头垄断生产者之间相互作用的情形。④这种行为被称作"货币的外部经济或不

① 约翰·斯图亚特·穆勒,《政治经济学原理》,第364页(第4版,1857年)。穆勒评论的是分成合约的条件。

② 一些所谓的"习惯"实际上是合约条件不明显的市场惯例。参见我的《佃农理论》第3、4章。

③ 参见雅各布·瓦伊纳,"成本曲线和供给曲线",载《国民经济学》(1931年),重印于《价格理论读物》,第90页注①;琼·罗宾逊,"供给价格上升",载《经济学》杂志1(1941),重印于同上书;霍华德·S.埃利斯和威廉·费尔纳,"外部经济和不经济",载33《美国经济评论》493(1943),重印于同上书。

④ 参见雅各布·瓦伊纳,《成本曲线和供给曲线》;以及蒂博·西托夫斯基,"外部经济的两个概念",载62《政治经济学》143(1954)。

经济”，它并不必然导致可以说明的经济浪费。①

第四，有一些行为造成重大效应，但却缺乏合约安排——这些效应非常重要，故仅用“习惯”并不能解释它们。这方面的最好例子是工厂对环境的污染。这类效应过去被称为“技术上的外部经济或不经济”。②由于这些效应既发生于生产活动，也发生于消费活动，故在许多情况下，很难看出它们的“技术”属性。③

最后来看第五类行为，其效应可大可小，且受合约的支配。但是，由于一些原因，达到标准的约束条件下的极大化所需的一些边际条件未得到满足。回想一下我们前面对渔业收获的解释，如果增加劳动的边际收益 $\Omega(L)$ 大于或小于相应的边际损失 $\Lambda(L)$，就会有这种情况。这种现象的传统名称，我认为是“市场不完全”。

上面我根据对签约的理解概括了我对有关外部性文献的印象。我这种分类的随意性是不言自明的。所谓微不足道的效应，至多是程度问题，而且同一行为的经济意义在不同情况下也是不同的。同理，“完全”和“不完全”即使能够也很难定义。称一些行为效应是“外部性”，称另一些是“内部性”(?)——对我来说是不可理解的。

---

① 对这一点的最好解释看来是罗兰 · N. 麦基恩，《从体制分析看政府效率》，第134—150页(1958)。

② 参见雅各布 · 瓦伊纳，《成本曲线和供给曲线》；以及蒂博 · 西托夫斯基，“外部经济的两个概念”。

③ 弗朗西斯 · M. 巴托的分类有些不同。见他的《市场失灵解剖》，载72《经济学季刊》351(1958)。巴托的分类如果同现有的外部性总数相比是不全面的。

如果“外部性”限于那些经济上很重要，但其行为权利没有清楚界定，因而并不在市场上交易的效应，那么它就非常模糊不清了。不过，这种分类具有不造成很多损失的优点。但是，或许是由于明显不存在“内部性”，外部性的概念实际上已被推广到几乎所有的经济活动，①并具有无限多的类型。②相关的理论太多只会造成混乱。

关键的问题不只是语义学的问题。我并不打算精炼化“外部性”的概念。我打算完全放弃这个概念。通过签约行为分析而发生的观点变化，并不是处理这类问题的多余方式，因为观点的这种变化导致了一些不同的问题，我相信是更富有成果的问题。一些行为效应为什么不存在市场合约？是由于缺乏专有权，还是由于交易成本高不可攀？为什么一些行为不存在专有权？是由于法律制度，还是由于监察成本高不可攀？为什么一些想象得到的较为有效率条款在合约结构中并不存在？从所有这一切中我们可以得出关于资源配置和收入分配的什么含义？

III. 收获：租金的消散

现在当我们转而分析捕渔业的收获密集度时——在渔场为

① 例如，参见詹姆斯·M. 布坎南和 W. 克雷格·斯塔布尔宾，“外部性”，载《经济学》杂志 371(1962)；亦见 E. J. 米香，“外部效应概念的最新发展思考”。

② 例如，在第 82 页注②引用的文献中，弗农·L. 史密斯单就渔业就分了鱼网的外部性、存货的外部性和拥挤的外部性几种。根据物质属性来分类可追溯到 J. E. 米德的“环境的创造”，见他的“竞争条件下的外部经济与不经济”，载 2《经济学》54(1952)。在最近的博士论文中，新分类出现的频率是惊人的。例如见劳伦斯·沙尔，“技术上的外部性与资源配置”(未发表的博士论文，芝加哥大学，1969)。

非专有资源的情况下——我们应该记住，我们只是指受到缺乏合约影响的决策的几个方面之一。我坚信，现在要解开的谜是“外部性”的源头问题。但是，在本节我主要关心的是改正现行答案中的错误。因此，“外部性”的问题将放在下一节论述。

自从 F. H. 奈特解释[①]庇古关于好路和差路的例子[②]以后——这种解释在 H. 斯科特・戈登关于公共渔场的分析[③]中可见其倾向——渔业收获模型就有这样的结论：在均衡状态下，捕鱼努力（或劳动）的平均产品等于工资率（或边际要素成本）。[④]因此便会造成经济浪费，因为捕鱼中的劳动边际产品低于其他地方使用的劳动的边际产品。换言之，劳动的平均产品等于工资率会导致渔场的租金消散。

一眼就可以看出，租金消散中仍有两个谜要解开。第一个是，根据定义，个人在边际上作出决策：如果没有一个渔民（即决策单位）在其边际产品低于工资率时将劳动用于捕鱼，那么渔民劳动的边际产品怎么能够低于（社会意义上的）工资率呢？第二个是，如果渔场没有专有权，渔民极大化的是什么呢？不能令人满意地回答这些问题，就使平均产品论因而租金消散成了断言

① 弗兰克・H. 怀特，“社会成本问题理解中的一些谬误”，载《经济学季刊》（1924），重印于《价格理论读物》，参见第 90 页注①。

② A. C. 庇古，《福利经济学》第 194 页（1920）。

③ H. 斯科特・戈登，“公用财产资源的经济理论：渔业”，载《政治经济学》124（1954）。

④ 例如，参见安东尼・斯科特，“渔业：独家所有的目标”，载《政治经济学》116（1955）；安东尼・斯科特，“渔场的最佳利用和管制”，载《渔业经济学》，以及詹姆斯・克拉齐菲尔德，“公共财产资源和要素配置”，载《加拿大经济学和政治学》292（1956）。

的而不是推导的结论。①在下面，我将进行分析，回答这些问题，相应的解答得到了一些不同于现有分析的含义。

在正式分析以前，先作一个简介是有益的。在渔场私有的情况下，索取租金（收入）的权利是专有的，合约安排将使租金成为渔业生产的私人成本。在捕鱼权非专有，以及渔民之间没有串谋的情况下，租金就成为剩余，每一个决策单位——渔民或渔业企业——都会最大限度地获取别人留下的部分。因此，这时的行为就与工资限制和缺乏对其他人使用渔场的合约限制情况下的财富极大化相符。由于每个渔民的极大化都是独立的，其边际产品就等于工资率。在渔场使用不受法律和合约限制的情况下，只要剩余（即超过其机会工资的收入）为正值，渔民就会进入这一行业。然而，随着每个新渔民的进入，所有渔民的边际产品都将下降，根据边际相等原则，每个渔民都会减少捕鱼努力（或劳动投入）。这个过程类似于古诺的自由进入条件下的寡头垄断解，不同的是海洋租金代替了垄断租金，劳动的平均产品代替了产品的需求，正的工资率代替了假定的零生产成本。②假定渔民的劳动是同质的，该行业的供给有完全弹性，均衡状态下租金的完全消散意味着，渔民（或企业）的数量接近无限，其中每一个渔民投入的捕鱼努力微不足道。

用几何图形来说明，见图 4.1。在这幅图中，每单位劳动的

① 在前注戈登的解释中，渔场显然具有不同的生产力。我发现他对租金消散的分析不清楚，尤其是如果只存在同质渔场的话。

② 不过，对古诺双垄断解的批评在这里是不适用的，因为我们讨论的是大量的进入者，根据非专有资源的性质，企业之间不存在任何共谋。对古诺双垄断解的两个批评见乔治·J. 斯蒂格勒，《产业组织》第 36—37 页（1968）。

产量用纵轴来表示，劳动（或捕鱼努力）用横轴表示。渔场的数量（或渔业资源）保持不变。为了简化，Q/L 和 $(\partial Q/\partial L)_{\alpha}$ 线分别代表平均产品曲线和边际产品曲线，W 代表工资率或劳动的边际要素成本 $\partial(WL)/\partial L$。如果只有一个决策单位，比如说 α，来决定收获劳动的投入量，结果同具有一个或多个私有者时私有产权支配渔场使用的情况一样。所有者可以使用他自己的劳动，或者雇用任何数量的劳动者。不管怎样，均衡点都在 B 点，在这一点，$(\partial Q/\partial L)_{\alpha}=\partial(WL)/\partial L$，这是私有产权约束下租金极大化所包括的条件。最大租金由面积 $ABCD$ 代表，OL_1 为使用的劳动量，OL_1 是 OL_4——租金消散时的劳动投入量——的一半。

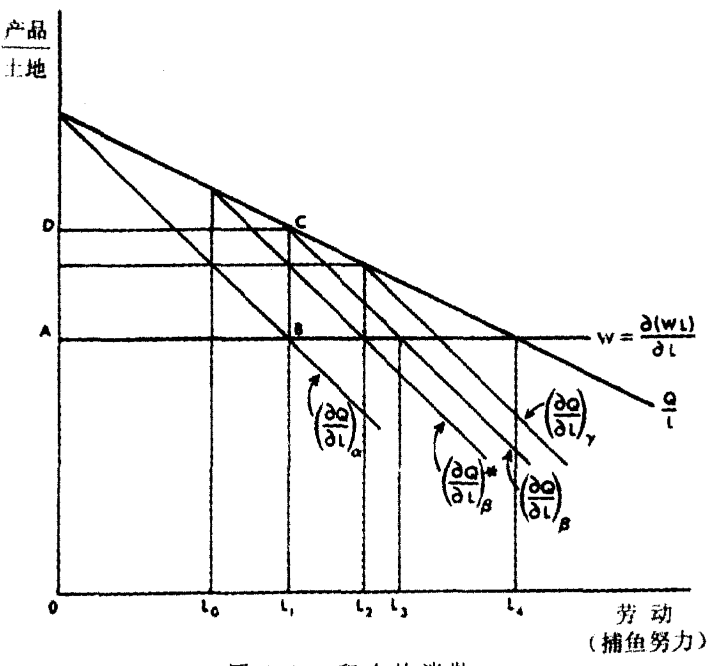


图 4.1　租金的消散

在渔场的权利为非专有的情况下，不存在规定投入 L_1 的合约，其他人可以为得到租金(现在是剩余)竞争。对第二个人，比如对 β 来说，由于 α 已供给 OL_1，他第一单位劳动的边际产品将是 CL_1。β 的边际产品曲线将是$(\partial Q/\partial L)_\beta$，为了达到约束条件下的极大化，他将供给从 L_1 到 L_3 的劳动，以致$(\partial Q/\partial L)_\beta=\partial(WL)/\partial L$。随着 β 的进入，α 的劳动边际产品下降，故他将减少捕鱼努力。α 捕鱼努力的减少使 β 有了较高的边际劳动产品，他相应地将增加捕鱼努力。规则是这样的：在两个人的情况下，均衡的劳动投入将是 OL_2，或 OL_4 的三分之二，α 供给 OL_0，β 供给 L_0L_2。经过调整，β 的边际产品曲线将是 $(\partial Q/\partial L)_\beta$ 总租金将减少，并在两个人之间平分。但是，随着劳动投入增加到 OL_2，第三个人 γ 的边际产品曲线就为$(\partial Q/\partial L)_\gamma$，他将进来分享剩余。①这个过程一直持续下去。当剩余消失时就达到了均衡，这意味着渔民的数量接近于无限，每个渔民的捕鱼工作量微不足道。这个模型反映的既是一瞬间的情况，也是长期的状态。

用代数来表示，令生产函数为 $Q=Q(L,Z)$，这里 L 是劳动，Z 是固定的渔场数量。对任何一个渔民 i 来说，要极大化的剩余是 $R_i=q_i-WL_i$，这里，q_i 是该渔民的产出，L_i 是其劳动投入，W 是工资率。令其他渔民的总劳动量是 L^*，我们有

$$q_i(L_i)=\frac{L_i}{L^*+L_i}Q(L^*+L_i),$$

① 如果读者感到很难接受单个决策单位的边际产品曲线是负斜率，他可以考虑这样一种情况：一个单位可以雇用捕鱼劳力，且是大企业，或者渔场较小。

假定每个决策单位经营完全相同。从中我们得到 $\partial q_1 / \partial L_1 = W$，

以及 $$\frac{\partial q_i}{\partial L_i} = \frac{L^* Q(L^* + L_i)}{(L^* + L_i)^2} + \frac{L_i}{L^* + L_i} \frac{\partial Q(L^* + L_i)}{\partial L_i}.$$

假定有 N 个相同的个人，故总劳动是 L_N，则均衡时 $L_i = L_N / N$，和 $L^* = [(N-1)/N] L_N$，因此

$$\frac{\partial q_i}{\partial L_i} = \frac{N-1}{N} \frac{Q(L_N)}{L_N} + \frac{1}{N} \frac{\partial Q(L_N)}{\partial L_N} = W.$$

当渔民数(或渔业企业数)接近无限时，我们有

$$\lim_{N \to \infty} \left[\frac{N-1}{N} \frac{Q(L_N)}{L_N} + \frac{1}{N} \frac{\partial Q(L_N)}{\partial L_N} \right] = \frac{Q(L_\infty)}{L_\infty} = W$$

这里 $L_\infty = \lim_{N \to \infty} L_N$，$Q(L_\infty)$是捕鱼的社会总产品。

从社会的角度看，在私人开发渔场的情况下，预期的劳动平均产品与工资率相等意味着租金完全消失，相应的（预期的）劳动边际产品低于工资率（边际社会机会成本）意味着经济浪费——如果所有与界定和监察渔场私有财产有关的成本忽略不计的话。注意船主和渔民之间的分成合约也会导致相同的结果，① 这是重要的，因为我们知道，在海洋渔业中，船主和渔民之间的

① 令生产函数为 $Q = Q(L, H, Z)$，这里 Z 是固定的。令劳动者(L_i)和船主(H_i)得到的份额分别为

$$q_{L_i} = \frac{L_i W_L Q(L^* + L_i, H^* + H_i)}{(L^* + L_i) W_L + (H^* + H_i) W_H}$$

$$q_{H_i} = \frac{H_i W_H Q(L^* + L_i, H^* + H_i)}{(L^* + L_i) W_L + (H^* + H_i) W_H}$$

这里，W 是各自的要素价格。写出每个人的拉格朗日函数，则其投入的边际产品等于要素价格。当分享的人数接近无限时，我们有 $Q = L_\infty W_L + H_\infty W_H$，租金消失。

分成合约占主导地位。①

上述结果看来很奇怪，但上述分析是与边际相等原理下的极大化相符合的，同时产生了这样的条件：社会平均产品等于工资率。该分析不同于传统平均产品论的主要特点在于，当竞争者的数量增加时，决策单位的捕鱼投入减少。这个含义是重要的，因为如果相互竞争的渔民数量减少或受到限制，即使对渔场没有专有权，每个渔民也将获得一部分海洋租金。

但在现实世界，观察到的渔民数量是有限的。要解释这一点，我们就要放松一些我在分析中明示或暗示地使用的假定条件。首先，渔民并不是同质的，该行业的渔民供给也不是具有无限弹性的。撇开同质要素的各种意义，人们可以指出，并非所有的渔民都有相同的生产率，他们的机会收益也不会相等。换言之，他们捕鱼的比较优势并不相等。因此，并非所有的决策单位都只进行相同的微量投入。第二，渔业收获的成本结构被忽略了。进入成本的存在会减少渔民的数量。而且，生产函数并不一定是线性同质的。在最起码应达到的船只大小、渔具数量和航行距离等方面存在着规模经济的可能性。第三，旨在限制进入的制度安排，如渔民和船主公会，以及法律调控等都将对竞争形成限制。

所以，渔民的数量是有限的。但该模型的含义仍然成立。下面几点值得注意。第一，如果其他条件相等，每个决策单位的总支出在渔场非专有权的情况下低于渔场为私有财产的情况。这

① 参见 H. 佐特威吉，"渔民的报酬"，载《渔业经济学》。

可以从下列情况中观察到:人们自愿地将渔船维持在小型状态,且每年从事捕鱼的时间很少。相反地,对进入的有效限制会导致每个决策单位支出的增加。

第二,渔民有动力限制得到捕鱼权的决策单位数量。就是说,即使每个决策单位可以自由决定捕鱼工作的数量,也仍然是决策单位数越少,每个单位得到的"租金"越多。这能够解释海洋渔业中船主及渔民公会之盛行吗?可以进一步研究的一个有趣例子是英属哥伦比亚最近向渔船颁发许可证。根据我们的模型,这种许可证如果可以转让的话,将产生一市场价格,该市场价格相当于可获得的海洋租金现值。

第三个含义较为复杂。考虑一下三种可替代的安排。第一种安排是一些人形成一个集团或公会,排斥"局外人"使用非专有资源。在这种安排下,每个"圈内人"都可以随意使用资源,并得到收入。根据我们的分析,圈内人越少,每个人得到的"租金"就将越多。另一方面,对每个圈内人来说,排他性成本(比如流血)是被排斥的局外人数量的增函数。在均衡状态下,当排斥局外人的收益和成本在边际上相等时,圈内人的数量便被决定。

第二种安排不仅涉及对局外人的排斥,而且就像在一些合作社中那样,还对圈内人的工作量和收入进行集中调节。第三种安排是私有产权支配所有的资源,产权被排他性地界定和执行,资源的使用受市场合约的引导。

所有这三种安排都是要付出成本的。这种成本看来是第一种安排最低,第三种安排最高,但每种安排的收益却正好相反。

权衡收益和成本,便可推知产权安排的选择。因此,我们的分析表明,有可能提出一种产权形成理论。但是,这种理论并不是这里要得出的。

Ⅳ. 问题的本质

在最后一节,我将运用所提出的合约方法,从总体上讨论问题的本质。海洋渔业的经济问题并不是独一无二的,尽管鱼的物质属性和这一行业的法律安排有一定的特点。

如果一种观点一定要有来源的话,那么“外部性”概念的产生可以追溯到庇古对社会和私人纯产品差异的分析,①尽管庇古并没有使用“外部性”或类似的术语。当“经济效率”开始根据一些边际等式的满足来理解时,考虑一些边际等式可能不成立的情况既重要,也很自然。在想象力方面庇古是杰出的,但他也有一些弱点。

庇古在讨论社会和私人纯产品时显露出来的一个弱点是,他把想象的东西看成是理所当然的,没有根据地接受了合约安排有缺陷的说法。②其表现是,几年后,当有人提出苹果园和蜂蜜生产的例子时,普遍都认为这是资源配置不当而要求政府干预的明显例子,然而,却没有一个人考察过种植苹果者和养蜂者

① A. C. 庇古,《福利经济学》,第2编,第9章(1932年第4版)。

② 我的这个指责系根据我对上注所引的庇古著作第174、175、178、181和182页所有资料出处的检查而得出的,在那些地方,农业中的租赁合约有缺陷据说是很明显的。

之间的实际合约安排，或者指出可能存在合约。①

庇古分析中的另一个弱点是未曾尝试全面地概括各种可能的"差异"。庇古似乎说，各种外部性互不相同，但对为何不同却没有提供令人信服的理由。②模糊不清自此成了"外部性"文献中的传统，而这个问题的性质却仍然不清楚。人们确实不知道如果庇古在其著作的随后修订版中吸收了奈特在1924年出版的"社会成本问题理解中的一些谬误"③中所作的解释的话，情况会变得怎么样。奈特在对庇古的好路和差路例子——其中好路的过度使用据说对使用者将带来较低的边际价值——进行评论时写道：

> 这个结论实际上确实表明，如果没有人拥有好路的话，将会发生什么情况。但在私人占有和自行开发道路的情况下，事情的发展就将十分不同。事实上，所有权的社会功能正是在于防止好路的这种过度使用。庇古教授关于道路的逻辑从逻辑上来说是无懈可击的。其弱点是经济理论化中经常碰到的，也就是说假设的关键方面与实际经济状况相

① 不过，哈罗德·德姆塞茨在《产权的交换和执行》第15页写道："科斯很可能会指出，养蜂者和苹果种植者有可能对于要种多少树而签定合约"。当然，另一个选择是苹果种植者自己养蜂，或者干脆买下养蜂者的资源所有权。在经济发展文献中可看到对合约安排的类似忽视，其中穷国的工人培训常常据说是存在技术上的外部性。"培训不足"之说的理由是，培训者不能得到未来的报酬。然而，即使是偶然同东南亚十几岁的学徒交谈，也显示存在复杂的培训合同。

② 尽管庇古经常提到社会产品和私人产品的"性质"、"分类"或差异，但我却不能分别地考虑它们，甚至不能决定讨论从哪里开始，又在哪里结束。

③ 参见弗兰克·F. 奈特，"社会成本问题理解中的一些谬论"。

> 脱离。……如果假定道路由私人占有和开发，那么通过一般的经济动机的作用肯定就会带来假想税将会确立的那种理想状态。①

有关的分析并非无瑕，②但论据是有力的。实际上是有几年的间隔的，庇古本来可以修订他关于社会和私人产品的分析，③可以把奈特的“所有权的社会功能”纳入他的各种“差异”情形，但庇古没有这样做。

大约30年后，④ R. H. 科斯发表了“社会成本问题”。⑤尽管该文的贡献已众所周知，但读者可能并不熟悉科斯论文中的下面一段话。科斯在评论庇古时写道：

> 庇古似乎对合约不存在（第二类）和合约不令人满意（第一类）两种情况进行了区分。……但是，一些活动不是

---

① 同第102页注③，参见弗兰克·F. 奈特，第163—164页。

② 参见上面第3节。而且，当奈特说“优良状态下的过度投资”时，他应该对他心里想的那种投资有更明确的说明。同102页注第163页。后面将对“假想税”进行评论。

③ 1924年以后，《福利经济学》分别于1928年和1931年修订。当然，庇古可能并不知道奈特的文章。

④ “外部经济或不经济”一词可能始于马歇尔，在30年代和40年代初它常被用来推导成本和供给曲线。马歇尔和庇古的著作是很有影响的（见《价格理论读物》，第2部分）。然而，在50年代，“外部”效应却在经济发展文献中流行起来。实际上，它就是平衡与不平衡增长及投资标准争论的主要问题。一般的说法是，为了达到快速的经济增长，应该将一些外部效应极大化。相关的文献极多。在60年代，“外部性”成为新的风尚。

⑤ 参见前注。科斯较早一点的著作“联邦通讯委员会”也很重要，载《法律和经济学》第1期第2页（1959）。

合约问题的原因，与一些合约普遍令人不满意(使之令人满意的成本太高了）的原因完全相同。这两种情形其实是一个，因为一些合约令人不满意就在于它们没有包括一些活动。①

因此，社会成本问题的产生，或者是由于缺乏专有权(因而缺乏合约权)，或者是由于合约权虽存在，"但合约特别难于起草或者描述双方同意做或不同意做的事情需要起草冗长而复杂的文件。……"②因此，令人感到奇怪的是，最近对外部性的讨论几乎都与科斯的著作连在一起。③

让我们对这个问题作进一步的讨论。产权通过市场合约而在单个所有者之间转移要求产权是专有的。专有产权授予所有者作出资源使用决策以取得收入的有限权力。要划定这种界限需要度量和执行。任何财产都是多方面的，故专有性常常是程度问题。但是，如果不存在对一种行为的权利的专有性的某种执行和监察，也就不存在为进行交换而签定合约的权利。

财产缺乏专有权可能是由于司法机构对这种专有性缺乏认识，或者是由于界定和监察这种权利界限的成本高不可攀。因此，一般的问题是，合约安排和专有权利是否存在，以便使各种

① R. H. 科斯，"社会成本问题"，第38—39页。

② 同上。

③ 一些例子，参见詹姆斯·M. 布坎南，"政治、政策和庇古差额"，载《经济学》17(1962)；J. M. 布坎南和W. 克雷格·斯塔布尔宾，"外部性"，载《经济学》371(1962)；斯坦尼斯洛·威利茨，"论外部不经济和政府帮助无形之手"，载《经济学》345(1964)；E. 米香，"外部效应概念的最新发展之思考"；查尔斯·R. 普洛特，"外部性及其矫正税"，载33《经济学》84(1966)。

行为的成本和收益在市场上得到比较;如果不存在的话,替代性的法律安排和政府调节在经济上是否值得。

与财产的形成和随后合约的形成有关的成本可以从两个阶段来考察。在第一阶段,没有交换,只有界定和监察专有性的成本。这些成本主要随所涉及资源的物质属性而变化。在海洋渔场的例子中,对私人捕鱼权进行估价、量化、识别和监察的困难是显而易见的。甚至给牛打上标记也需要成本。在这一阶段,这些成本还取决于拥有量的多少:如果整个渔场由一个人所有,或者由一个集团通过发行股票的方式所有,拥有每单位的成本可能少一些;[①]如果世界上所有的土地由一个人所有,拥有每单位的成本可能多一些。如果让个人作决策,那么专有性的程度和所选择的拥有量主要将是这样的:执行专有性的边际成本等于相应的边际收益。

第二阶段存在与协商和执行产权交换或转让合约有关的成本。至少可以提出两个理由来说明很难区分第二阶段和第一阶段的成本。一个理由是,从专有权中得到的收入,或执行专有权的收益取决于市场转让的存在,因为如果没有转让,价值最高的选择就不可能实现。这意味着,转让的签约成本越低,执行专有权的收益将越高。第二个理由是,执行专有性的成本也取决于转让的存在及其有关的成本。例如,在市场交易许可的限度内,能够随意选择资源持有量以降低监察成本。由于这些原因,可以将两个阶段的成本概括为一个含义广泛的术语,即交易成本

① 注意:渔业市场并不必然包含着垄断。潜在地或实际上还可能存在大量的捕鱼企业租用捕鱼权。

——尽管这种概括有些随意。就像在连带产品的场合一样，只有边际成本才是相关的。

在现代社会，私有产权需要法律来认可和执行。有理由认为，政府的存在降低了交易成本。但是，历史反复证明，市场对经济状况变化的反应比法律快得多。①昨天不值得执行为私产的，今天可能值得了：供求条件的变化、技术创新以及组织方法的改进都可能降低交易成本。②

在海洋渔场的例子中，私有产权的执行是否有经济价值是一个经验问题。国际间的利益冲突使这个问题变得更加棘手。但是经济理论还是可以预测，由于不流动海产品的监察成本较低，为这些产品确立私有产权将比可流动产品早。牡蛎养殖场就是这种情况，在美国的一些州，法律将其承认和执行为私产。但是，美国其余一些州的牡蛎养殖场缺乏产权仅能用政府反应滞后来解释吗？同样，其他不流动产品和养殖产品也可以用政府反应滞后来解释吗？

最后，让我们考察一下通过市场和政府调控传导的资源配置问题。对于所有想象的私人与社会成本差异，都存在将差异消除的、可想象的市场合约。正如第Ⅰ节强调的，合约有一个包含一些条款的结构。因此可以说，在许多场合，单独一项调控措

---

① 日本的经验值得注意，见矢三丰吕岳史，《日本文明史的经济方面》（三卷本，1967）。特别要注意大化革新前后的各种土地制度的存续时间（第4、5和10章），以及明治（1868）前的几十年法律对德川农业中存在的一些“灰色”市场活动的认可（第81至82和第83章）。

② 恰当的例子见道格拉斯·诺思，“1600—1850年海运生产率变化的源泉”，载《政治经济学》953（1968）。

施如假想税不会起到与合约一样的作用。①要取代一个假想的合约，需要一系列假想的调控措施。当然，一些假想的合约——在不考虑交易成本和信息问题时是可以想象的——遥不可及，在现实中可能没有类似的东西。②但许多“理想的”政府调控也是如此。

通过比较想象的合约和调控措施来评价经济效率是徒劳无益的，因为这样做，私人和社会成本之间的任何差异都可想象为不存在。比较“想象物”和“实际物”也是无益的，因为德姆塞茨曾正确地驳斥了“草更绿”的谬论。③只有“实际物”和“实际物”相比较才是恰当的。问题是，给定同一种行为效应，实际的市场合约或可实现的政府调控是否包含较低的交易成本，以产生较高的净收益或较低的净损失。虽然难以获得实际材料，也难以进行度量，但仍需要理论上的解释。

市场权衡一种行为的收益和成本的效力是明显的。自由市场上大量合约的存在表明，如果所有的合约条款由政府的调控措施取代将会出现什么样的困难局面。④我在另一个地方写道：

---

① 假想税可能不会完全矫正私人和社会成本之间想象的差异，这一点可以在查尔斯·R. 普洛特的著作中见到，第104页注③；并参见奥托·A. 戴维斯和安德鲁·温斯顿，《外部性、福利和对策论》，载《政治经济学》241(1962)。

② 关于“公共”物品——或可以共同消费的物品——“理想”定价的假想合约可归为这一类。不用说，公共物品导致了另一种类型的外部性。例如见詹姆斯·M. 布坎南，《连带供给、外部性和最优化》，载《经济学》杂志404(1960)。

③ 参见哈罗德·德姆塞茨，“信息和效率：另一种观点”，载《法律和经济学》1(1969)。

④ 明显的例子是中华人民共和国的经验。一方面，类似于市场中形成的合约之重要作用被认可；另一方面，产权约束和调控措施却与市场合约相抵触。结果是存在各种由政府监管的合约，复杂无比且不协调。参见资料丰富的《中华人民共和国民

> 任何资源都有大量的人争夺其所有权。每个潜在的买者或使用者不仅拥有关于资源不同用途的知识，而且拥有关于资源进入生产过程的不同(合约)安排的不同交易成本的知识。假定在市场上进行竞争性交易不存在的信息问题，资源就会寻找到能带来最高价值的所有者。因此，市场上对所有权的竞争和所有权的可转让性执行了两种主要的合约功能。第一，竞争汇集了所有潜在所有者的知识——即关于不同合约安排和资源运用的知识；产权的可转让性则保证了将会利用最有价值的知识。第二，潜在的合约参与者之间的竞争，以及资源所有者有能力转让其资源使用权，降低了执行合约条款的成本。这是因为竞争双方都准备提供或接受类似的条款。简言之，市场上的竞争会降低发现和执行最有价值的选择的成本，作了这种选择，就可以签约把资源投入生产。一旦交易成本被决定，这种最有价值的选择也被决定。①

但是，上述引文忽略了这样一种可能性：交易成本可能非常高，以致造成缺乏专有权和个人之间的合约。这样，一种行为的收益和成本就不会在市场上被权衡。那么，政府行为和调控实际上可能会更有效率吗？这个问题很难回答，这里不打算加以讨

法教科书》(中文，1958)。并参见费理察，"中华人民共和国合约制度"，载《中国季刊》153，115(1963年4—6月，1963年7—9月)；"中国合约修订：着重于农业1949—1963"，载《中国季刊》106(1966年10—12月)；以及Gene T. Hsiao，"经济合同在共产主义中国的作用"，载《加利福尼亚法律评论》(1965)。

① 参见拙作《佃农理论》，第64页(英文版)。

论。①

让我作出结论。通过分析签约行为，这一节讨论了私人和社会成本的背离问题。另一方面,外部性似乎集中于不同的“背离”情形,并忽视了牵涉的经济问题。“外部性”的概念是模糊不清的,因为每一种行为都有效应;这个概念也容易引起混乱,因为各种分类和理论互不相同,随意性很大,且都是特例。由于这些原因，由“外部性”概念而产生的各种理论就不可能是有用的。

（原载 *Journal of Law and Economics* 13, April 1970）

① 参见科斯,“社会成本问题”,第 19—28 页。

5 子女和婚姻合约中的产权执行问题*

婚姻，作为丈夫和妻子之间权利执行和转移的一种合约形式，绝对是文明史上重要的经济活动之一。它牵涉到多个方面的决定和纷繁的价值观念。而且，几乎没有哪种合约比它受到教会或国家更普遍和更严厉的控制。

早就该对婚姻合约作某种详细的经济分析了。但是，找到下面这种案例并不容易：婚姻合约的条件在历史上是由市场自由地决定。如果需要收集这种案例的话,那么,传统的中国看来在主要方面是最合适的，尽管中国的婚姻决定不是由结婚双方来确定，而是由父母亲来决定，父母对适婚年龄的子女具有产权。因而，研究中国的婚姻合约必然要连带地研究子女产权执

---

* 别具一格是需要勇气的，假如不是得到了约翰·麦吉、阿克塞尔·莱荣霍夫德、西奥多·W. 舒尔茨和乔治·斯蒂格勒的鼓励性评论，我是不会将这篇文章变成严肃的论文的。我也要感谢约拉姆·巴泽尔、托马斯·博彻丁、杰克·赫什利弗、亨利·约翰逊、本杰明·克莱因、瓦尔特·奥伊、欧根·西尔伯柏、戈登·图洛克和迪安·伍斯特所作的评论。本研究是整个合约研究项目的一部分,由全国科学基金会提供资助。

写这篇论文所依据的最初信息是由我的慈母提供的，她结婚时并没有什么目的,并把财产权利让给儿子们,也不为女儿们要求彩礼。

行中的成本和收益。本文就是要进行这种综合研究。

在分析中，我们将力求对迄今为止被视为纯社会学或人类学的现象作出经济上的解释。希望本研究能够对现代婚姻的实际做法提出一些有针对性的问题。

I. 产权的约束条件和极大化标准

就像在成为宠物以前养狗是为了替主人狩猎一样，在早期的中国养孩子被当作是收入的来源和财富的储备。只要孩子顺从父母，孩子就是一种相对安全的资产。①

直到几十年以前，中国的父母还拥有对子女的产权：

> "家长是最年长的男性成员。……他拥有所有家庭财产的所有权，他能够独自处置所有的家庭财产以及所有家庭成员的收入和储蓄。他决定孩子们的婚姻，签署婚姻合约。……而且，法律也不追究父亲或祖父在以'合法的和习惯的方式'惩罚儿子或孙子时过失致死的罪责。家长将其成员卖为奴隶的权利也是不容置疑的。"②

① 在战争和饥馑频仍的地方，个人选择的资产可能根据不同种类的风险下潜在的安全性而采取特定的形式。一个例子是20或30年以前东南亚金牙的流行。我并不认为社会的不稳定是将孩子当作资本资产来抚养的必要或充分条件。但是，不稳定往往增加了人力资本的相对价值，因为即使土地也不具有"尾随之狗"的特性。

② 奥尔加·兰，《中国家庭和社会》(纽黑文：耶鲁大学出版社，1946)，第26—27页。也参见G. 贾米森，《中国的家庭和商法》(上海，1921)，第1章；Hsu Chao-Yang,《中国亲属法溯源》(上海，1933)。即使在1911年中华民国政府成立以后，子女产权的解放也是缓慢的。见马克·冯·德·沃尔克，《现代中国家庭法概观》(北京，1939)。

正是父亲而不是母亲拥有这些权利这一点经常被人们注意到，[①]然而在现有的资料中，父亲或母亲各方到底拥有哪些行动的权利并不总是清楚的。不过，就我们这里要解释的现象来说，能否将他们的权利清楚地区分开来并不重要，故我们将把"父母"一词与"家长"一词作为同义词随便使用。

对子女拥有"专有权"意味着有权从他们那里得到货币和非货币收入。但在传统的中国家庭里，实际的关系在两个重要方面是很复杂的。第一，每个家庭内部存在复杂的产权结构。被认可的家长对所有的成员拥有权利，而地位次于他的成员对再下一级可能也拥有权利。例如，儿子的地位优于女儿，妻子优于妾等等。我将在有关的地方将讨论这种复杂结构的一些含义。第二，中国的子女并不是在每个方面都被当作奴隶看待。例如，他们拥有继承财产的权利和抚养自己的孩子的权利。

当人们考虑抚养孩子中的"爱"和"关心"这类因素——这些是不可转移的，因此也是不能用财富来衡量的——时，将效用准则用于约束条件下的财富极大化假设可能是至关重要的。然而，由于存在最后一节要讨论的那些问题，我们在大部分时候都坚持财富极大化的假设。财富标准的运用和不能把孩子作为奴隶对待之间的明显冲突以下列方式得到解决：(1)我们假设未解

---

① 正如我们将看到的，母亲们都曾是父系家庭获得的财产。这一点连同这样一种看法，即：遗产留给自己的后代比留给外人可以使遗留财产者得到更高水平的效用，便解释了父亲在持有财产权利中的主导作用。由此也可以解释这样的一般印象，即：中国的父亲"尊贵而严厉"，相比之下，母亲"慈祥而温柔"(见兰，同上页注②，第29页)。给定父母的不同产权约束条件，"爱"和"感情"的价格对父亲较高，而对母亲较低。因而孩子的父母所需要的非货币物品的数量在父母亲之间是不同的。

释的非奴隶特征被记录，且确实存在。(2) 只要这些条件一定，我们就可以通过财富极大化假设来进行分析。对这些条件缺乏解释只表明分析的不完全性，这种不完全性可以用一般化的效用理论来弥补;这并不意味着论证的任何内在不一致。

一般性的假说就可以表述如下。在追求财富极大化的过程中，进行决策的家长就处于三组可识别的约束条件下：(1) 现有的家庭财产权利，包括禀赋、市场和生产机会；(2)假设的抚养孩子中的非奴隶条件；(3)执行和转移子女权利的成本。将前两组约束条件视为既定，我们就可以专门讨论第三组约束条件下的财富极大化，即执行和转移产权的成本。

这个假说因而是交易成本约束条件下的财富极大化，这种财富极大化得到了其它基本经济原理的暗中帮助。可检验的含义主要得自父母降低这些成本的倾向。特别相关的一个含义是，第四组约束条件即习惯的出现，所有的含义都根据传统中国经验的事实背景来检验。

II. 对中国的实际婚姻所作的解释

设想一个家庭的父母将孩子作为收入的来源来抚养。在这一过程中，允许长大的孩子有权结婚和抚养自己的孩子。假定上一代对下一代拥有的权利永远保持同一格局。任何长大成人的儿女如果在得到父母的“养育”之后独自得到他所创造的所有收入，都会获得更多的财富。如果孩子离开家庭，独立工作，父母从孩子那里取得收入的执行成本就会提高。因此，父母要保

护他们的投资收益,就禁止孩子结婚以后分家。[①]实际上可以认为,中国不断强调子女孝顺的美德,[②]只是为了降低执行子女产权中的成本,而不是为了增加道德方面的收益。

人们并没有看到租借新娘这一事实可以用怀孕和抚养孩子造成的复杂性来解释。由于禁止分家,因此每一次婚姻都是一种完全的转让;一个家庭的父母或者放弃他们对一个孩子的权利,或者通过与另一个家庭的婚姻合约得到另一个孩子的产权。父母而不是结婚的孩子参与婚姻合约。注意,买到的新娘也可以被新郎的父母卖掉,因而随时结束婚姻。

因此,在每一桩这种婚姻中,都保留一个孩子,并得到另一个孩子。但不容易解释的是,至少在中国为什么普遍的选择是保留儿子和嫁走女儿。如果传宗接代是主要的因素,那么也没有理由为什么保留儿子会更好地达到这一目的。当然,男劳力通常比女劳力更有价值,但为什么不把儿子嫁走以换取更多的彩礼呢?

这里提出的解释取决于婚姻合约签定以后迫使孩子工作和防止他们可能逃走的成本。由于两个原因,通过婚姻将女孩娶回家和保留顺从的儿子成本较低。首先,父母防止自己孩子逃跑的成本比防止通过婚姻而获得的另一个孩子逃跑的成本要低一些,因为通过多年的严格约束,[③]自家孩子的性格可能已经顺

① 参见兰,同111页注②,第2-4章,Francis L. K. Hsu,《祖先阴影之下》(纽约:哥伦比亚大学出版社,1948年),以及Chen Ku-Yuan,《中国婚姻史》(上海,1936年)。

② 见兰,同上,和Hsu,同上。

③ 参见兰,同上,第3章;P. L. K. Tao,"中国的家庭制",载《社会学评论》,1913年1月,第47—54页。

从了。其次,"驯服"一个女孩比驯服一个男孩的成本要低一些。体力的差别是一个原因,另一个原因将在后面提出。单独地看,没有一个原因能够决定保留儿子还是保留女儿。但这两部分的成本加起来就使保留儿子更有利。

在每一桩这种婚姻中，产权都从新娘的父母转向了新郎的父母。用莫里斯·弗里德曼的话说,就是:

"她的婚姻从经济上和法律上把她同自己的家庭隔绝了开来，并将属于她的权利和拥有她的权利转移到了接受她的家庭。……她的权利和责任掌握在她丈夫家人的手中。……在这个家庭以外,她没有任何依靠,因为,虽然她可以想办法得到娘家的支持以减轻压迫，但她却不能依赖这种支持。从肉体上来说在很大程度上、从法律上来说,是完全合法地被锁在她丈夫家的大门内。"①

转移新娘的产权所需要的钱由新郎的父母付给新娘的父母。这笔钱实际上就是彩礼。用西方的话来说是"新娘的价格"。②新娘的价格可能很高,可以用货币支付,也可以用实物支付。一位中国作家是这样描述这种做法的:

"'买卖婚姻'一词是指这种情况:女孩被当作商品;妻

① "中国的家庭:过去和现在",载《太平洋事务》(1961—1962,冬季),第328页。

② 参见阿瑟·P.沃尔夫,"养媳嫁妹:解决乱伦禁忌的中国办法",载《美国人类学》,70,1968年,第867页。

> 或妾是通过放弃一些其他商品而换得的。这是抢婚以后的主要做法。……(买卖婚姻)这种做法发展成了……'金钱婚姻',它在(婚嫁习俗的)掩盖下,实际上进行的却是一种买卖。礼也承认这种交易,而且法律允许特殊的买卖。"①

历史记载表明,婚姻的这种市场交易至少在中国的某些时期普遍存在:"毫无例外,每一桩婚姻都通过金钱来进行。在讨价还价的时候,不知羞耻的人们根本没有感到这种做法有什么不对劲。"②

部分由于婚后新娘逃走被看成是毁约,部分由于逃走倾向较低的新娘可得到较高的新娘价格,新娘的父母就有动力用道德观念和其他与财富极大化相一致的工具来管束新娘。因而在教育小姑娘时,重点便放在忠于丈夫及其父母的美德上。她被教导在婚后,她孩提时的家称为"外婆家",哪怕有一丝离婚的念头都是有罪的。③她还被阻止或禁止参加社会活动。④睡觉时讲给小姑娘听的故事包括新娘逃走后将会遇到灾难的童话。

① Chen Ku-yuan,同114页注①,第83—84页。上述翻译是我作的。

② 引用同上,第95页。翻译是我作的。其它类似证据同上,第83-97页。

③ 离婚(有别于卖掉妻子)时,女人不一定会从丈夫家获得自由(同上,第233—251页)。这方面错综复杂的情况与我们讨论的问题无关。而且,有大量的规定禁止女人在丈夫死后再嫁(同上,第223—232页)。正如弗洛伦斯·艾斯库引证的那样,与已死男人的灵魂结婚也是常有之事,《中国的妇女》(波士顿,豪顿-米弗林公司,1937年)第32—34页。

④ 特别是参见 Chen Tung-yuan,《中国妇女生活史》(上海,1937年);也参见艾斯库《中国的妇女》和 Li Yieni Tsao,"中国姑娘的生活",载美国政治和社会科学院,《中国的社会和经济状况》(1912年1月),第62—70页。

为强化所有这类教育，女孩在5岁左右就要裹足。①对新郎的父母来说，由此造成的身体残疾可由姑娘降低了的逃跑能力来补偿而有余。因此，他们愿意为裹足的新娘支付更高的市场价格。这给新娘的父母提供了一个信号，使他们在新娘通过婚约许配给人以前很久就给她裹足。与裹足有关的成本是放弃的生产价值。在纺织和其他家务劳动这一类的活动中，裹足并不是很大的障碍。然而，在男性具有比较优势的那类工作如农作中，她们则处于非常不利的地位；可能从事的活动所受到的这种限制，是驯服姑娘的成本低于驯服小伙子的成本的另一个原因。根据人力资本投资的原理，自然要让姑娘学习这样一些技能，如缝纫、做饭、纺织，在这些工作中，她们可能最有生产力，因而能给父母带来最高的新娘价格。②

在所有这类婚姻中，如果结婚的子女也参与其中，婚约的协商就会变得复杂得多。子女对长相漂亮和爱情的偏好可能与父母的目标相冲突！因此形成的习惯是盲婚，新郎只有在结婚以后才允许第一次见到新娘的面。③孝顺的道德准则意味着无条件地接受父母选择的配偶。

---

① 参见 Li Yieni Tsao，同上注，第67页。在兰前引著作第46页，作者说，“裹足使妇女留在家里，使她们成为更安全、更少移动的财产。这一点实际上经常被认识到”。中国作者经常支持的另一个解释将在最后一节讨论。裹足的做法早在唐朝(公元618—907年)就有记载。见 Chen Tung-yuan，同116页注④，第125—128页。

② 参见艾斯库，同上；Li Yieni Tsao，同116页注④；Chen Tung-yuan，同116页注④。

③ 即使在婚礼上，新娘也戴着厚厚的面纱。参见 Chen Ku-yuan，同114页注①，第151—164页；Ying-Mei Chun，“中国南方的婚礼”，载美国政治和社会科学院，同116页注④，第71—73页，以及 Shang Ping-ho，《中国传统风俗习惯研究》(上海，1937年)，第235—237页。关于小伙子怎样想看一眼未来的新娘，以及父母怎样采取防范措施的故事很多。

因此，中国传统婚姻合约的形成至少在三个方面不同于现代西方婚姻合约。(1)新郎和新娘本身并不参加婚姻的寻找，寻找的成本由签约的父母承担，而不是由结婚的夫妇承担。(2)婚姻合约是一种不受调控的市场合约，而今天的婚姻却受大量法律规定的制约。(3)盲婚合约下的产权转移构成了完全的购买。

由于所有这些原因，形成和执行这种合约需要巨大的努力。就像在其他任何成本高昂的交易中一样，节约成本的工具就开始起作用。我们已提到的裹足和把孩子管教得顺从和孝顺就是执行工具。另一个有用的工具是雇请媒人，即婚姻经纪人。

在我所能找到的含有具体细节的惟一资料来源中，婚姻交易的中间人，通常为妇女，她同时充当搜寻者、协商者和执行合约的仲裁者。[①]她的多种职能可以用同时提供这些服务具有较低的成本来解释。在合约协商期间，媒人提供关于新娘的技能和其他特质的信息。新娘的价格决定于潜在买者之间的竞争性出价。[②]媒人既获得双方家庭的礼物，也得到新娘价格中的一个不小份额，有时当提供的关于新娘的信息证明是可靠的时候，还可得到奖赏。据说，通常都给予奖赏，不过新娘的长相经常被夸大，这是两边签约的父母知道媒人会采用的一种手法。[③]

处理婚姻合约的专业化是显而易见的。通常的做法是在子女成婚前许多年媒人就从孩子父母那里得到协商权。随后，在所有的重要方面，她不仅是经纪人，而且是公证人。由于在所有

---

① 参见 Chen Ku - yuan，同 114 页注①，第 147—150 页。

② 同上，第 3 章。

③ 同上，第 149—150 页。

公证关系下权利的界定和执行都取决于当时起作用的法律结构,因而无怪乎在中国传统婚姻中,媒人作为仲裁人的作用随着时代的不同而变化。①

或许是由于前景并不确定，有时签定的是期约。男孩儿的父母与女孩儿的父母签约,现在决定新娘的价格,并确定将来结婚的日期。但在这种情况下，男孩儿的父母通常监督女孩儿的教育,因为一旦签订期约,女孩儿的父母就可能“投资不足”。现在还找不到这类期约的书面材料。②但是,我们可以来看一下童养媳这种有趣的做法,这是为婴孩儿签订的一种现在的婚约。

童养媳指的是“从孩提时抚养的媳妇”。即:“女婴生下来后……在她只有几周或几个月大，或者一两岁大的时候将其送人或卖作别家儿子的未来妻子……这个家庭有一个没有订婚的小儿子……”③这种做法早在宋朝（公元960—1279年）就有记载,④几十年前进行的调查表明,童养媳构成了当时婚姻的大约20%。⑤可以预料,购买童养媳的新娘价格比获得成年新娘的价格要低得多，⑥因为抚养和教育女孩儿的成本现在由男孩的父母承担。在不存在交易成本和风险的简单世界里，在任何时点

① 历史记载表明,在古代,媒人曾是法官或政府官员,后来媒人从事的活动则成为一种民间活动。关于较早期的那种媒人,几乎没有什么资料可查。参见114页注①,第147—148页。以及Shang Ping-ho,同117页注③,第233—234页。

② 最后这两段包括的许多资料是从我母亲那里得到的。

③ 贾斯特斯·多利特,《中国人的社会生活》(纽约:哈珀兄弟公司,1865年),第195页。

④ Chen Ku-yuan,同114页注①,第109页。

⑤ 沃尔夫,同115页注②,第864—866页。童养媳存在的频率在不同的调查中极为不同。

⑥ 参见同上,第867页,以及Chen Ku-yuan,同114页注①,第109页。

上,两种选择下的新娘价格现值,扣除抚养成本后都是相等的。我们怎样解释一种选择取代另一种选择呢?

根据中国人的习惯叫法,我将把买童养媳称为"小婚",而把买成年新娘称为"大婚"。鉴于交易成本和风险的存在,①对小婚合约选择的偏好可归结为节约两种不同类型的交易成本。一种存在于金融市场。希望借钱投资于抚养孩子的女婴父母可能发现借钱的利率高于放贷的利率。②在有关的借款贴现率下,扣除抚养成本后,他们将孩子留下来抚养得到的现值,要小于在小婚下卖掉孩子得到的现值。小婚下另一种或许更重要的成本节约是较低的执行新娘产权的成本。童养媳通常在新郎家抚养。小姑娘从孩提时养大更容易保证其顺从和忠诚。③因此,迫使她劳动和防止她逃跑的成本较低。这也意味着,在其他条件相等的情况下,小婚合约下支付给媒人的费用比大婚合约下要低,因为在前一种合约下,较少要求媒人充当仲裁人。

然而,虽然交易成本使小婚合约成为人们偏好的选择,但购买童养媳比购买成年新娘却涉及到更大的风险。婴儿的死亡率很高,新娘的智商和其他生产潜力在孩提早期不容易看出。风险的存在有助于降低童养媳的价格,风险规避则进一步降低了价格。由于较大的风险使童养媳的新娘价格较低,同时由于小婚的可识别交易成本较低,小婚合约比大婚合约出现的次数反

① 我在本书的"交易成本、风险规避以及合约安排的选择"一文中,在不同的方面使用了同一种方法。

② 参见杰克·赫什利弗,《投资、利息和资本》(纽约:普伦蒂斯-霍尔有限公司,1970年),第7章。

③ 这一点在沃尔夫的著作中也被认识到了,同115页注②,第868—869页。

而一般较少就令人迷惑了。我们可以求助于各种推测性的解释。爱自己的孩子可以产生效用，这使一些父母将孩子留在身边直到结婚年龄为止。而且或许更重要的是，在中国的许多时期，法律禁止卖童养媳。①或者是乔治·J. 斯蒂格勒教授提出的解释：在婴儿死亡率很高的情况下，如果很可能要重新来一遍，那为什么还要为小婚操心呢?

尽管存在一些困难，但还是可以检验前述分析对婚姻合约选择的一些含义。货币市场上存在交易成本意味着，由于缺乏借钱的担保品，主要是穷人卖童养媳。这已成为一般的现象。②协商和执行大婚合约具有较高的成本（特别是保持新娘顺从的成本）意味着，大婚比小婚涉及的婚姻过程要复杂，因而成本更高。这一点也为下列事实所证实：在大婚中，起草文件、找证人以及转让新娘产权的各种习惯性步骤，显然很复杂。③

就像任何资本资产的情况一样，作为生产要素和财富贮存而获得的新娘必须符合报酬递减规律和证券选择规律。将婚姻限制在一夫一妻制范围内的习惯与家庭这个决策单位的财富极大化不一致。这个问题的解决办法当然就是允许纳多个妾。

纳妾是一个复杂的问题。妾并不是妻子；她通常比妻子具

① 参见 Chen Ku-yuan，同 114 页注①，第 109—110 页。在前述关于童养媳的调查所涉及的期间，卖童养媳是被官方所禁止的。

② 参见同上，第 109 页，以及沃尔夫，同 115 页注②。

③ 参见沃尔夫，同 115 页注②，第 866—867 页，以及 Chen，同上，第 141—160 页。我们的讨论也意味着，如果要废除裹足的做法，这一过程就会从童养媳开始，但我还不能找到证据证明或否定这一含义。而且，虽然通常是把长大的儿子留在家中，但从小抚养男孩儿或女孩儿的执行成本较低意味着，将男婴卖掉并非罕见。这为活着的中国老人所证实。

有较小的权利，或者服从于妻子。①妾并不是女主人或女仆；纳妾需要婚姻合约意味着她有权生养孩子，尽管有关的合约程序比娶妻要简单一些。②解释妾在家庭被给予较小的权利并不容易，但实际上，妻子（通常是男人第一次结婚的伴侣）常被给予指挥妾并监督她们工作的地位。③

尽管都认为妾"低人一等"，但我还是没能找到她们生产能力较低的任何证据。她们地位较低这一不容置疑的事实，或许能够用中国传统家庭产权结构下的继承原则来加以最好的解释。继承在这里定义为产权从年老的一代向年轻一代转移，它并不是在家长死亡时突然执行的，而是一个渐进的过程，每一个家庭成员都逐步地被解放，被允许随时间的流逝而支配较高的收入。④一般来说，给定一定的地位，年长原则不是依据实际年龄，而是依据与夫家建立关系的时间长短。因此，妻子将自动地被授予比妾更多的权利。

在妻妾体制下，一些男人没有配偶，另一些男人则有几个配偶。⑤单身男人对性的需求在不受限制的妓院市场上得到满足，⑥这具有短期租借合约的伸缩性。妓女通常由妓院买断，有

① 参见 Chen Ku-yuan，同 114 页注①，第 62—68 页；以及 Shih Yi-yun，"中国最近法律下的纳妾制"，载《社会科学》（国立台湾大学，1956 年 8 月），第 137—176 页。

② 参见 Shih Yi-yun：同上注。转让妾要支付新娘价格，法律也允许这种作法。

③ 在冒犯家庭年长者的情况下，妾比妻受到的惩罚也更重，参见同上。

④ 这里我们并不涉及首先转移的那类权利的复杂性，也不涉及在不同的情况下将权利分配给不同人的顺序。

⑤ 根据 20 世纪 30 年代所做的调查，中国家庭的平均规模大约是 5 口人。关于大家庭存在的大量报告表明，方差肯定很大。参见 Francis Lang-kwang Hsu，《中国家庭规模的神话》，载《美国社会学》，1943 年 3 月，第 555—562 页。

⑥ 参见 Shang Ping-ho，同 117 页注③，第 517—527 页。

时购自姑娘的父母，有时购自养有大量妾的人。促成这些交易的中间人可能就是协商婚姻合约的那些人。获得新娘时强调的忠诚和礼仪的道德观，在新娘被抛弃时就无效了。

III. 交易成本与社会习俗的出现

任何社会中的个人都必须面对比鲁宾逊·克鲁索遇到的要复杂得多的约束条件。经济学文献在很大程度上分析了克鲁索经济中不存在的两类约束条件。法律约束条件包含在产权和各种政府管制中。市场约束条件则受制于现有的法律安排，包括所有那些实际规定和限制合约双方行为的合约安排。

由于产权的执行和转移常常需要大量的成本，早期忽视这种成本的经济理论就不能解释大量观察到的现象。或许这就是明确认识到交易成本约束条件的分析在最近走俏的原因。①然而，另一类很重要的约束条件也被忽视了：这就是习俗的约束。

“习俗”可定义为一组隐含的社会规则，这些规则可同时约束几个阶层的人，一般无需协商。这里使用的“阶层”一词可以用中国的一个传统特点说明：父亲去世时，儿子必须根据严格的规定哀悼，而较远的亲戚则不必遵守这种规定。如果习惯要起作用，那些违反习惯的人就必须以某种方式受到惩罚。在传统的中国，惩罚可以由法庭、威严的家长或社会通过降低违反者的

① 这里随便用“交易成本”一词来包括所有在克鲁索经济中不存在的成本。至于将执行成本与产权转移成本区别开来的困难，见本书的“合约的结构与非专有资源理论”。

各种收益来实施。

这里提出的解释是，之所以会形成社会习俗，是由于它们有助于降低界定和转移产权的成本。①这一解释只要简单地讨论一下道德在与习俗的关系中的作用，并表明习俗在中国的传统家庭中界定和执行产权的重要性就可得到说明。

习俗的演变通常可追溯到一个社会的规范性价值标准。这些标准构成伦理准则，源于对一些宗教原理或一些人的"教诲"的解释。孝顺、清楚界定的关系对形成家庭和社会的重要性以及妇女的贤淑和顺从，是中国父母加在子女身上的儒家伦理的主要原则。②

要理解与儒家伦理准则相一致的中国家庭习俗，简单地描述一下家庭结构是有益的。除了家长（他也曾经是"奴隶"）以外，每个家庭成员都是具有不同自由程度的奴隶。③他们具有不

① 当然，这个解释并不排除下列可能性：某些习俗可能产生效用。但是，我想不出明显的例子，说明满足所给定义的习俗最初仅仅是为了"享受"的目的而产生的。

科斯的研究表明，当成本与产权的界定和交易有关时，法庭可以通过法律行为来决定经济问题，同时降低交易成本（见科斯，"社会成本问题"，载《法律和经济学》，1960年）。但即使法庭的运作也是有成本的，而且在采用有别于法庭的习俗来指导普通大众的某一类行为时，它们也会成为法庭判决所依据的准则。

在我们现在的讨论中意蕴的是，习俗随不同的产权制度而不同，且随着执法努力的变化而变化。由于与界定和转移产权有关的成本牵涉到不同的性质和范围，在许多社会中习俗就变得复杂纷繁。这里我们并不关心这种复杂性。就现在的目的来说，我们的注意力将只限于与子女产权执行有关的中国传统习俗。

② 见艾斯库，同116页注③；戴维·S. 尼维森和阿瑟·F. 赖特编，《行动中的儒教》（斯坦福：斯坦福大学出版社，1959年），第1—24页；詹姆斯·莱格，《中国古典传统》（香港：香港大学出版社，1960年），第1和2卷；以及Tseng Tu，《孝顺传统新解》（上海，1960年）。

③ 这一点有时被认识到。例如见Liang Chi-chao，"中国的奴隶制度"，载The Tsing Hua Journal（北京，1925年12月），第527—553页。

同的决策和取得收入的权利。这种复杂性部分地源自逐渐形成的继承制度和与此相关的年长原则,也源自对妇女的歧视,这既是由于妇女一般给父母带来的租金较低,[①]也是由于她们或者是买来的,或者将被卖掉,因而给其长者带来的非货币收益较少。

设想一个家庭有几个儿子,每个儿子有一个妻子和几个妾;每个女人都生养孩子,并使唤几个佣人;有许多不同亲等的堂兄弟姐妹。进一步设想每个人一生下来就是奴隶,一些人是买来的,一些是保留下来的,每一个人都逐步地、但以不同速度获得自由,每一个人都允许享有不同方面的权利。在这种情况下,这个家庭的总实际收入就得根据每个人拥有的行为权利而在所有成员之间分享。这样,在所有家庭成员中间界定和执行权利就变得成本很大。那么习俗是怎样开始起作用的呢?

为了简化讨论,我们将每个家庭成员可得到的收入看成衡量其权利大小的尺度。在这种观点下,我们接受有关中国家庭的文献中暗含的传递性原则:[②]如果 A 高于 B,B 高于 C,那么 A 高于 C。产权界定问题现在必须满足下列条件:对任何随机挑选的两个家庭成员来说,该原则必须能够表明哪一个成员是地位较高的一个,或者在什么情况下两者权利相等。

---

① 农业在传统的中国占主导地位以及与此相关的对男性劳动力的需求,可对此提供一个解释。今天仍保留下来的“穷人投资”一词普遍用来指女孩。在权利方面歧视妇女的证据见 Chen Tung - yuan,同 114 页注①;以及 Yong Mon-Chuen,“过去五十年中国家庭的变化”,载《学术评论季刊》(台北,1955 年 6 月),第 66—72 页。

② 这一段和下一段包含的情况摘自兰,同 111 页注②;Shih Ye-yun,同上;P. L. K. Tao,同 114 页注③;以及马克·冯·德·沃尔克,同 115 页注②,第一部分。

有两个一般的界定原则。一个是前述的年长原则，另一个是我们较不熟悉的血亲原则：离供奉的祖先（即男性血统）血缘关系较近的成员地位高于较远的成员；在同一亲等中，男性成员高于女性，妻高于妾。血亲原则还规定，所有较高一级血统的成员地位高于所有较低一级血统的成员；例如，同父同母的弟弟地位高于姐姐。因此在一个家庭中随机挑选两个人都可以决定其地位。

这种界定办法的一个自然结果，取名字的复杂程度是其他社会所没有的。一个中国人可能有多达8个名字，表明辈分、性别和亲属关系，以及他相对于所有家庭成员的权利。①决定谁怎么称呼有严格的规定。叩头和其他姿式可表明一个家庭成员承认其权利低于另一个家庭成员，是家族约束不可缺少的组成部分。②

通过取名和动作姿式来说明权利显然并不够。各种仪式也是每个家庭成员行使权利的正式场合。③送葬仪式和拜祖仪式是与孝顺相一致的；因而这些场合也用来训戒人，强调要尊重长者的权利。下面的记述得自同活着的中国老人的谈话。

在一个家庭成员去世时，所有低于他的家庭成员都不仅要

---

① 参见 Chinga-Chao Wu，"中国的家庭：组织、名字和亲属名称"，载《美国人类学》，1927年7月，第316—325页；以及 A. L. 克罗柏，"中国亲属制度的变化过程"，载《美国人类学》，1933年1—3月，第151—157页。

② 一个成员冒犯另一个成员要根据其地位受到不同措施的惩罚，这种惩罚或者由法庭来执行，或者由家长来执行。见 Shih Yi-yun，同上。

③ 参见 Feng Yu-Lan，《婚姻、葬礼和祭祀中的儒教》，载 Yen-Ching Hsueh Pao，1928年6月，第343—358页；也参见马克·冯·德·沃尔克，同115页注②，第17—19页。

送葬、并在葬礼上戴孝，而且在葬礼期间要尽规定的职责。服丧的时间长短和许多其他事宜都有规定，所有致哀成员都排列有序。①

在葬礼上，地位较高的人哀悼地位较低的人与孝顺的教义是不一致的；因此，地位高于死者的成员就不分等级了。此外，葬礼是不规则发生的。故较一般的仪式可以在祭祖中见到，这种仪式定期在节日举行，哀悼的主要是较高地位的家庭成员。②向已故祖先供奉祭品与孝顺原则是一致的；祭祀时还焚烧纸房和冥钱。为不诱致不参加祭祀活动的成员忍受这个对个人来说是有成本的过程，祭祀之后有食物和饮品供应。③

附带需要说明两点。道德准则和习俗的应用并不一定是执行人的产权的最便宜的方式。中国的做法在奴隶经济中是看不到的。也许更粗暴的办法成本更低。但是，只要在家庭中存在非货币和非奴隶因素，在中国看到的做法就很可能是有效率的。

第二点评论是，上面描述的界定和划分等级的习俗初看起来给人的印象是，该制度没有伸缩性。生产力较高的成员不会处在很低的地位以致他们的生产积极性下降吗？情况可能是这样，但记载表明，以牺牲另一个成员来提升一个成员的地位这种

---

① 在葬礼上，地位较高的成员比地位较低的成员要遵守花费较大的丧葬礼仪，这个观察到的现象提出了一个我还没有答案的经济谜团。

② 我被告知，在某些村庄，祭祀期间共用的猪肉和谷物是根据为每个成员规定的不同位置和姿势分配的。

③ 烹熟的鸡通常放在代表死者灵魂的祖先牌位面前。当年少的儿子不愿意向牌位下跪和叩头时，聪明的母亲可能会这样催促：“你不相信鬼魂，至少应该相信鸡呀！”

情况并不少见。①一些没有商量余地的习俗自然要经过很长时间才会消失,一些古老的节日今天仍然存在,尽管它们已不用作原来的目的。

IV. 结束语

这篇论文之所以不简洁,部分是由于我想囊括大量的现象,但主要还是由于我回避了一些分析上的问题。在最后这一节,我想说明这些问题,希望由此能够促使人们更深入地研究婚姻合约。

在对所谓社会现象进行经济分析时,遇到的最困难的问题是约束条件下极大化假设的标准选择问题。在大部分情况下,我使用了财富极大化的假设。但几乎没有人能够否认,婚姻或抚养孩子这类活动至少部分地造成了非货币收益和成本,这些成本和收益可能只能用效用来度量。斯蒂格勒证明,"爱并不是零和博弈"。②说在传统的中国爱和关心不起作用是荒谬的。

对解释本文涉及的这种现象来说,一般化的效用分析可能会得到更全面的结果。但与财富标准相比,效用标准却缺乏操作上的简便,无法推导出可以用事实来驳斥的含义。

---

① 例如,可以废除妻子的地位以提高妾的地位,见 Chen Ku-yuen,同 114 页注③;以及 Shih Yi-yun,同 112 页注①。

② 乔治·斯蒂格勒,"评婚姻的机会成本",载《政治经济学》,1968 年 10 月,第 863 页。

运用效用函数的前提条件是，我们应该能够识别具有效用的那些非货币选择（或与其相关的活动），且能说明获得效用的相关成本。①这样，通过让影响收益和成本的情况发生变化，借助于替代效应和需求规律，便能获得可驳斥的含义。但是，在说明和规定非货币选择的价值时，经常会无意间作同义反复的表述。

例如，考虑一下裹足。许多中国作家把这种做法归结为想增加女性的妩媚和性感。换言之，裹足给男人产生效用。但为什么这种做法不复存在了呢？通常的答案是"趣味"已改变。这种论点当然什么也解释不了。因为当不同变量（趣味）不可推测时，也就没有理论可言。②另一方面，本文中对裹足的解释——这种做法旨在降低执行新娘产权的成本——得到了一个可用事实来驳斥的说法：如果父母对成年子女的产权丧失以后裹足仍然存在，这个假说就是错误的。因此，使用财富标准的优点在于可以很容易地评估货币性选择。

我一直不愿意使用效用标准。这使很多东西没有得到解释。这样，我只接受观察到的情况：继承是逐步进行的，允许儿女结婚并养育孩子，孩子并不完全被当作奴隶对待。但我并没有排除爱的倾向。相反，整个第二和第三节都暗含着爱自己孩子的需求函数。在强制性的子女产权制度下，父母必须为"爱"

---

① 参见阿曼·A. 阿尔奇安和威廉·R. 艾伦，《交换和生产》（佩洛·阿尔托，沃德斯沃思出版公司，1969年），第26—27页。

② 参见唐纳德·F. 戈登，"经济理论中的操作性命题"，载《政治经济学》，1955年4月号。

付出较高的代价，故在传统的中国，父母对“爱”的需求数量相对较小。“趣味”的变化未包括在分析里面。因此，这个分析是有解释力的，尽管而不是因为忽视了一般化的效用理论。

斯蒂格勒教授曾向我建议，对现在分析的这个问题来说，血统基础上的财富极大化似乎比个人基础上的财富极大化更好。利用血统基础上的财富极大化，观察到的子女继承和婚姻权利的授予也可以得到解释。但我发现很难划一条血统终止的分界线；根据中国家庭复杂的权利界定，这种假说下的决策单位的定义也是模糊不清的。但是在对形式作一些修正后，血统极大化看来对分析宗族的形成和资本的积累很有吸引力。

在我只是暗中回避了的问题中，有两个很重要。第一个问题是为什么在其他一些社会，据报嫁妆反而多于彩礼。我认为答案是，在中国妇女相对稀缺。考虑一下据说在中国存在过的杀婴做法。在这种做法下，女婴可望得到较小的投资回报，故被杀掉。进一步考虑纳妾的情况：在可以纳妾的情况下，对妇女的总需求高于婚姻限于一夫一妻时的情况。换言之，在其他社会，禁止杀婴和重婚会降低妇女的经济价值。这种禁止与对子女拥有私有产权是不相一致的。因此，其他社会中的嫁妆大于彩礼和不同的婚姻习俗，可以通过识别有关的产权约束条件来分析。当然，更困难的一个问题是解释家庭内的基本产权结构为什么在不同的社会各不相同。

我暗中回避的第二个问题是，父母对成年子女拥有强制性产权的制度为什么在过去几十年中基本上消失了。就算中国的新家庭法《第一个北京草案》(1916)标志着一系列法律变化的开

始,有助于调整传统的中国家庭结构,①但也不清楚法律为什么会发生这种变化。就像世界上其他国家的奴隶制情况一样,在我看来,解释其衰落比解释其兴起更为困难。

如果我们提一个不同的问题,或许能够更好地理解这个问题:为什么传统的家庭**没有**无限地扩大?与讨论厂商规模时提出的答案相似,部分的回答是,在某一点上,监督投入的单位成本上升到超过了合作的收益。界定和执行产权的成本亦随中国家庭结构的扩大而增加。作出下列预期是很自然的:在家长死后,儿子们通常选择的是分家和建立各自独立的家庭。②因此,解释成年子女产权的衰落时,困难看来在于,如何说明影响维持这些权利的成本和收益的变化。

无论如何,解放成年子女的第一代人是重大的净损失者。过渡看来是逐步进行的,接下来的每一代人都从前一代那里得到一小笔净财富。③与子女产权衰落有关的其他变化也像我们的分析推测的那样发生了。盲婚、新娘的价格以及裹足都消失了;情妇代替了妾;妓女拥有自身。叩头已成历史,幸存的亲族名称只会造成混乱。儒教伦理只作为笑话引用。就像在香港可

① 参见马克·冯·德·沃尔克,同115页注②。

② 参见 Francis Lang-Kwang Hsu,同114页注①,普遍的印象是,中国的传统家庭也起着企业的作用,尽管企业成员之间的合约关系看来并不存在于家庭。瓦尔特·奥教授曾对我说,家庭外企业的成长可能吸引了家庭成员,这往往会增加执行子女产权的成本。因此,家庭结构被削弱了。

③ 这种变化对人口的增长将会有什么影响呢?在现代,缺乏对成年子女的产权意味着父母得到的是负的货币租金,这只能由从"消费"孩子中得到的效用利得所补偿。但是,在其他条件相等的情况下,对孩子的需求是父母希望得到的租金的正函数。因而,这个论点就表明,中国的人口增长是由从养育孩子中可得到的收益推动的。

以清楚地观察到的那样,曾经为婚礼和送葬吹奏的乐队,以及专门生产祭品的纸品商店现在已不再经营。曾用于祭祖的寺院现在只成为鬼魂游荡的地方。①

根据中国的经验,看来很清楚的是,婚姻是作为转移新娘权利的一种合约形式而产生的。合约的条款虽然由法庭所认可,但在市场上由竞争决定。但正如前面提到的那样,现时的婚姻在主要方面发生了变化:子女们进行自己的婚姻决策,合约在结婚证的掩盖下具有法律规定的条款。

令人难以相信的是,对爱和性的需求使婚姻在总体上保存下来。或许人们必须在丈夫和妻子之间合作和相互依赖的利益中以及在对孩子的共同责任中寻找解释。但旨在达到这些目的的婚姻合约像其他任何合约一样,能够在市场上发展起来——只要法律认可和保护条款的自由选择。因此,通过研究寻找配偶和离婚的成本之含义,通过研究关于税收、收养和流产的法律,以及通过研究现今各国政府随心所欲地对婚姻施加的各种合约条款,诸如关于财产共享的条款,我们会有很多收获。

(原载 *The Economic Journal* 82, June 1972)

---

① 最后这两句话或许稍微有点夸张。在台湾和香港,一些家庭仍然部分地执行对成年子女的产权。但在中国大陆,旧的家庭结构看来完全被废除了。

6 蜜蜂的寓言：一项经济调查*

经济学家完全像普通人一样，也会犯错误。……他们最常犯的错误或许就是相信其他经济学家。

乔治·J. 斯蒂格勒

自从 A. C. 庇古教授写作关于“福利”的著作以来，①私人和社会成本之间的背离一直是实行政府行为以纠正所谓无效率的市场活动的主要论据。这种案例的分析对于我们理解经济体制怎样运作帮助甚少，而更多地是为了找到经济体制运作的缺陷以证明政策建议之正当。但要说明这一论点和表明实际情况的性质，就要找到在现实世界中具有这种缺陷的例子。

---

* 事实像玉石一样，既难得到，也难鉴定。因此，我极感激下列养蜂者和农民：伦纳德·阿尔奎斯特·吉奥康米尼、安塞尔·克尔斯贝、L. W. 格罗夫斯、雷克思·豪特、哈罗德·兰格、拉瓦·彼得森、艾尔伍德·西里斯、克拉伦斯·史密斯、肯·史密斯、约翰·斯台格、P. F. 瑟伯以及杰拉尔德·威德太太。他们都为我提供了有价值的信息；其中一些人还向我提供了会计记录和合约。R. H. 科斯鼓励我进行这一调查；约拉姆·巴泽尔始终关注着调查的进行；莉娜·唐太太提供了帮助。这个调查是全国科学基金会资助的合约研究的一部分。

① A. C. 庇古，《财富与福利》(1912 年)；《福利经济学》(1920 年)。

非常令人惊奇的是，除了庇古的工厂污染和西奇威克的灯塔以外，很难再找到一些令人信服的例子。①直到1952年，即在庇古最初分析的30多年以后，J. E. 米德才提出了另外一些例子，使政府干预行动论卷土重来。②米德所举的最重要的例子是关于苹果种植者和养蜂者的情况，这个例子不久就成为经典。用他的话来说就是：

> 假设一既定地区存在一定数量的苹果种植和一定数量的养蜂，蜜蜂以苹果花为食物。如果果农在苹果种植中多用10%的劳动、土地和资本，其苹果产量就将增加10%；但也将为蜜蜂提供更多的食物。另一方面，养蜂者在养蜂中将土地、劳动和资本的数量增加10%，蜂蜜产量却不会增加10%，除非果农同时也增加产量，使蜜蜂的食物也增加10%。……我们将这称为未付报酬因素的情况，因为这种情况之存在仅仅是、并且惟一是由于下列事实：果农不能对养蜂者收取蜜蜂食物的费用。……③

米德用同样的论点来说明一种相互的情形：

---

① 庇古还提出了其他一些例子。《福利经济学》在后来几版删掉了关于两条道路的例子，主要是为了避免F. H. 奈特在《经济学季刊》第38卷第582页（1924年）发表的“社会成本解释中的一些谬误”一文中所作的批评。铁路的例子并没有广为流传。不过，庇古的大多数例子取自农业中的土地租佃安排，而对他所说的出处进行彻底的检查表明，完全没有过硬的证据支持他所说的无效率的租佃安排。

② 参见J. E. 米德，“竞争情况下的外部经济和不经济”，载《经济学》，54(1952)。

③ 同上，第56—57。

> 在苹果可以为蜜蜂提供食物的同时，蜜蜂也可以为苹果授粉。……用类似于前一个例子所采用的方法，我们可以得到一些公式，表明应给予多少补贴和征收多少税款。……①

在另一本著名的著作中，弗朗西斯·M. 巴托用米德的例子推断出了"市场失灵"：

> 很容易证明，如果苹果花对蜂蜜生产具有正效应……那么任何帕累托效率解……都将使苹果花具有正的拉格朗日影子价格。这样，如果苹果生产者不能保护他们在苹果花蜜中的权利，且市场没有给苹果花一个正确的影子价值，利润极大化的决策就不能……在边际上正确地配置资源。这就会发生"执行失灵"。这就是我所谓的所有权外部性的东西。②

很容易理解，"苹果和蜜蜂"的例子为什么广为流传。它新鲜而迷人：田园诗般的景色，蜜蜂从苹果花中采蜜的调皮样子唤起了经济学家及其经济系学生们的想象力。然而，如此之多的人相信这种轻松愉快的寓言是令人震惊的；因为至少在美国，农民和养蜂者之间的合约安排长期以来已成家常便饭。本文调查

---

① 米德，"竞争情况下的外部经济和不经济"，第 58 页。

② 弗朗西斯·M. 巴托，"市场失灵分析"，载《经济学季刊》，351，364（1958）。

了华盛顿州养蜂业的定价和合约安排，选择这个州是因为太平洋西北部是世界上最大的苹果种植区之一。

与我们大多数人想象的相反，苹果花很少甚或没有蜜。①但蜜蜂确实为苹果和其他植物提供了有价值的授粉服务，其他许多植物确实有丰富的蜜。所有的情况都表明，观察到的有关采蜜和授粉服务的定价和合约安排与有效率的资源配置是一致的。

I. 有关养蜂的一些事实

尽管各种蜂都为植物授粉，但养蜂几乎只限于养蜜蜂。②华盛顿州的养蜂者使用的蜂箱是兰斯特罗思式的（Langstroth design），包括一到两个卵房，一个蜂王驱逐板和一到六层的活动架。卵房是一个很大的木制盒子，能够容纳八到十个格子，每个格子有 9－1/8×17－5/8×1－3/8 英寸大小。每个格子内是蜜蜂做的蜂巢。在蜂巢的六角顶上，蜂王产卵，孵小蜂或育“卵”。这里也是蜜蜂贮存用作食物的花蜜和花粉的地方。蜂蜜

① 因此，在市场上出现苹果蜜有点不可思议。西北地区的苹果园确实偶尔也出产少量的花蜜，但养蜂者坦率地指出，果园的蒲公英和其他野生植物经常是所谓“苹果蜜”的来源。在其他地方也像纽约一样，据报道，苹果园出产的花蜜稍多一点。例如见 A. I. 及 E. R. 鲁特，《养蜂入门和进一步的指导》386(1923 年)。对这种不同情况的解释在我看来在于蜂箱放在果园里的时间长短不同：在鲁特时代，蜂箱放在果园里的时间可能比今天更长。

② 见乔治 E. 博哈特，“野蜂的管理”，载美国农业部《美国养蜂》，109(《农业手册》第 335 卷，1971 年)。[以下凡引用该文均简称为《养蜂》]。例如，最近引进了切叶蜂来为苜蓿和三叶草的种子授粉。但这些蜂不产蜜，因此很少养。

通常不是取自卵房，而是取自置于卵房上面的称作活动架的浅盒子。蜂王驱逐板放在活动架和卵房之间，防止卵产到上面部分。①

蜜蜂以及相应的养蜂者是以年为周期开展工作的。大约在三月初，华盛顿的养蜂者要决定是否从加利福尼亚订购更多的蜜蜂，扩大在冬天和初春期间消耗和减少了的蜂群，来为授粉季节作准备。或者他可以决定将蜂箱运到较温暖的地区如俄勒冈和加利福尼亚的农场或牧场来扩大蜂群。蜂群从春天到秋天不断地繁殖，增长迅速。蜂卵在花粉上培养3周左右，之后进入5到6周的蜂群生产时间。工蜂花3周时间打扫和修理卵房，照料幼蜂，然后在剩余的短暂时间里到外面采集花蜜。②

由于蜜蜂长得很快，蜂群的工作“实力”包括卵和工蜂两部分，活动架从初春的5个左右增加到夏末的12个左右。春天是果实授粉的主要季节，养蜂者通常出售一个标准蜂群大致4个活动架的蜜蜂和2到3个活动架的蜂卵作授粉服务。但由于需要空活动架来安置增加的蜂群，故使用有16或20个活动架的两层蜂箱。始于仲夏一直持续到秋初的分群时期是产蜜的高峰期。每个蜂箱的产量随着蜂群的数量而增减。由于蜂蜜产量的极大化要求每个蜂群具有相同数量的蜂，故通常将蜂群重新分类，以为主要的产蜜季节作准备，所以“高峰”时蜂群的数量一般

① 详细情况请见小斯潘塞·M. 里德尔，《美国蜂箱的发展》，载《养蜂》8—9；A.I. 和E.R. 鲁特，同上页注①，第440—458页；卡尔·约翰森，《养蜂》(PNW公告，第79期，1970年3月修订版)。

② 详细情况请见卡尔·约翰森，同上注；F.E. 莫勒，“照管蜂群获取蜂蜜高产”，载《养蜂》23；E. 奥特尔，“花蜜和花粉植物”，载《养蜂》。

大于春天时的数量。①

当深秋花粉减少时，蜂箱中便没有了产卵，蜜蜂的数量也开始下降。在清闲的冬天，成年蜂比在活动季节活得要长得多，如果蜂箱里留下60磅左右的花蜜，它们就能活过冬天。但在华盛顿州的北部和在加拿大，寒冷的气候使蜜蜂过冬的成本较高，一般的做法是消灭蜜蜂，取走剩下的蜂蜜。这里应该指出，可以捕获蜜蜂，可以很容易地用任何一种杀虫剂消灭它们。②因此，执行花蜜产权的成本比经济学家们相信的要低得多。

就我所知，很少有农作物比产蜜作物每年的产量变化更大。这里有几个自然因素在起作用。寒冷的气候和雨水会阻碍蜜蜂的工作，风会改变蜜蜂飞行的方向。而且，植物的花蜜对冷热的作用极为敏感。③蜜最多的植物是薄荷类植物、火烧过的土地上很快长出来的野草和豆科植物如苜蓿和三叶草。尽管

---

① 根据罗伯特·K. 莱塞1968年进行的一项调查——该调查系根据华盛顿州60个商业性养蜂者中的30个样本而作出的，高峰时蜂群的总数比春天蜂群的总数多14.6%。见罗伯特·K. 莱塞，“对华盛顿州养蜂收入构成的调查”，第74页（未发表的论文，冈萨加大学工商管理学院，1969年）。

② 例如，参见A.I. 和E.R. 鲁特，同136页注①，第97—103页；欧根·凯耶茨，“捕蜂”，载《养蜂拾遗》第329—333页（1960年6月）；美国农业部，《保护蜜蜂免受杀虫剂伤害》（544号小册子，1972年）；卡尔·A. 约翰森，《怎样减少杀虫剂对蜜蜂的毒害》（小册子EM，3473号，华盛顿州立大学农学院，1971年5月）；菲利浦·F. 托奇奥，“杀虫剂”，载《养蜂》97。

③ 见E. 奥特尔，同上页注②；C.R. 里本斯，《蜜蜂的行为和社会生活》第69—75页（1963年）；罗杰·A. 莫尔斯，“将蜜蜂放在苹果园”，载《养蜂拾遗》第230—233页（1960年4月）。由于气候原因，华盛顿并不是美国蜂蜜产量较高的一个州。我从美国农业部得到的资料表明，在过去的年份里（1955—1971年），按每个蜂群的产量计算，华盛顿在48个州中排在第24位，蜂群总数排在第20位。美国农业部的数据像莱塞得到的数据一样，对各种植物的不同蜂蜜产量和授粉需要没有提供任何信息，因此对我们现在的研究几乎没有任何用途。应该指出的是，美国农业部的总产量数据大大低于莱塞和我得到的数据。参见罗伯特·K. 莱塞，同上页注①。

(加利福尼亚生长的)橙花花蜜量很丰富，但果树一般花蜜量较少。给水果授粉，尤其是初春给樱桃授粉，实际上会减少蜂蜜产量：由于蜜蜂自己要吃，授粉后蜂箱里的蜜可能比开始时要少。果树蜂蜜产量低的另一个原因，是蜂箱留在果园的时间较短。

当蜜蜂采集花蜜和花粉时，也偶尔进行交叉授粉。第一次世界大战前，并不买卖授粉服务，主要因为小农场有足够多的开花植物和树木吸引野蜂。直到1910年现代果园种植出现以后，由于大面积地有规划地种植，授粉服务市场开始迅速扩大。①今天，授粉服务不仅水果生产需要，而且豆科植物和蔬菜种子的授粉也需要。证据不容置疑：水果和种子的受精量随着每英亩土地上蜂箱的数量增加而增加；蜜蜂授粉的生产力服从报酬递减；尽管一些养蜂者声称情况相反，但超过了某一点，边际生产力甚至可能成为负数。②也有强有力的证据表明，如果蜂箱更策略性地放在整个农场，而不是放在某一个地方，授粉率将得到改善。③一个地区离蜂箱越近，该地区的授粉越有效。尽管每一只

① 见M. D. 莱文，"授粉"，载《蜜蜂》77。

② 同上；第9次授粉会议报告：《绝对必需的授粉者》(农业辅助服务，阿肯色温泉，1970年10月12—15日)；G. E. 博哈特，"豆科饲料的昆虫授粉"，载《蜜蜂世界》第57—64页，第85—97页(1960年)；J. B. 弗里，"果树的授粉"，载《蜜蜂世界》第141—151页，第169—186页(1960年)；美国农业部，《用蜜蜂为作物授粉》(传单549，1968年)；《由于蜜蜂授粉而得到更多的果实》(小册子EM2922，华盛顿州立大学1968年3月)；《保护为浆果植物授粉的蜜蜂》(小册子EM3341，华盛顿州立大学，1970年2月)；《在适当授粉下增加苜蓿种子产量》(小册子EM3444，华盛顿州立大学，1971年4月)；《蜜蜂增加越橘产量》(小册子EM3468，华盛顿州立大学，1971年4月)。

③ 例如，参见道格拉斯·奥尔德肖，《高灌木乌饭树的授粉》，载《绝对必需的授粉者》，同上页注②，第171—176页；罗杰·A. 莫尔斯，同第138页注③。

蜜蜂只在几平方码的范围内采集花蜜，但一个蜂箱的蜜蜂从整体来看却为一大片地区授粉。①这就产生了一个问题：在完全控制蜜蜂采集行为的成本很高的情况下，如果同样的果园在位置上相互靠近，一个果园雇用蜜蜂来为自己的果园授粉，在某种程度上就使邻居得利。这种复杂情况将在下一节进一步讨论。

在华盛顿州，大约有60个养蜂者，每个养蜂者拥有100个以上的蜂群；在高峰季节，华盛顿州的蜂群总数大约为90 000个。我于1972年春进行的调查涉及9个养蜂者、总数约10 000个春季蜂群的样本（其中一个养蜂者专门养殖养蜂房割蜜，在脚注中将单独论述）。表6.1列出了我的调查涉及的与蜜蜂有关的植物。第(3)栏和第(4)栏显示，一些植物（樱桃树）需要授粉服务才结果实，但却不产蜂蜜；一些植物（如薄荷）产蜂蜜却不需要授粉服务；一些植物（如苜蓿）具有相互的性质。注意，当苜蓿类植物只当作饲料用的干草来种植时，并不需要授粉服务，尽管这些植物也产蜜。

用卡车将蜂箱从一个农场运到另一个农场使养蜂者能够在一年内得到多种作物提供授粉服务或采集花蜜。然而，每年每个蜂箱观察到的最大作物数量是4种，最小的是2种，我的估计是一个蜂箱每年平均只有2.2种作物。更频繁地轮换不仅要花费更大的移动成本和校准蜂箱的成本，而且还会减少每种作物的蜜产量。在华盛顿州的南部，相对温暖的气候使工作季节开

① 然而，对于蜜蜂能够飞多远几乎没有一致意见：估计飞行的范围是1到3英里。关于一般的采集行为参见M. D. 莱文，同上页注①第79页；O. W. 帕克，“蜜蜂的活动”，载《蜂箱和蜜蜂》第125页、149－206页（罗伊·A. 格罗特编，1946年）；C. R. 里本斯，同138页注③。

表 6.1　与蜜蜂有关的植物调查(华盛顿州,1971 年)

(1)植物	(2)养蜂者人数	(3)提供授粉服务	(4)预期的剩余蜂蜜	(5)大致季节	(6) 每英亩蜂箱数量
水果和坚果类					
苹果及软性水果 a	7	是	无	4 月中—5 月中	0.4 - 2
乌饭树(及槭树)	1	是	有	5 月	2
樱桃(早熟)	1	是	无	3 月—4 月初	0.5 - 2
樱桃	2	是	无	4 月	0.5 - 2
越橘	2	是	微不足道	6 月	1.5
扁桃(加利福尼亚)	2	是	无	2—3 月	2
豆科类					
苜蓿	5	是和否 c	有	6 月—9 月	0.3 - 3
红三叶草	4	是和否	有	6 月—9 月	0.5 - 5
甜三叶草	1	否 d	有	6 月—9 月	0.5 - 1
牧草 b	4	否	有	5 月末—9 月	0.3 - 1
其他植物					
卷心菜	1	是	有	4 月初—5 月	1
火烧后长出的牧草	2	否	有	7 月—9 月	无
薄荷	3	否	有	7 月—9 月	0.4 - 1

a. 软性水果包括桃子、梨子和杏。

b. 牧草包括各种植物,主要是豆科类和其他野花类,如蒲公英。

c. 如果要收种子,就要为苜蓿类植物提供授粉服务;如果只用作干草,蜂箱就用来采蜜。

d. 甜三叶草可能也需要授粉服务,但本次调查并没有包括这种情况。

始较早，养蜂者通常在初春就开始为樱桃或杏树（加利福尼亚）授粉。在春末，当苹果和软性水果（和一些晚熟樱桃）开始开花时，蜂箱可能会、也可能不会移到北方。①

在春天开花季节，为实际授粉而出租的时间不过一个星期。但随后在果树授粉结束以后和夏天果树开花以前之间的一、二个月里，蜂箱几乎没有其他用途。由于这一时间比养蜂者为含蜜作物检查和校准蜂箱所需要的时间长得多，故养蜂者一般不忙着将蜂箱移走，而是让它们留在果园里，不收取额外的费用，除非农民打算喷杀虫剂。因此，表 6.1 中第 5 栏列出的适合各种植物的季节可能与蜂箱出租的时间不相一致。含蜜作物出租的时间一般要长一些，因为采集花蜜要花较多的时间。

表 6.1 中的第 6 栏表明蜂箱放置的各种密集度。每英亩蜂箱的数量取决于要服务的面积大小，种植的密集度，在给果树授粉的情况下，还取决于果园的树龄。给果树授粉，蜂箱要分散在整个农场，老果园一般蜂箱放置密集度较高，因为树木不是有计划地分布，不好交叉授粉。最常见的做法是每英亩一个蜂箱和每两英亩一个蜂箱。有趣且容易理解的是，农民对授粉的需求大大少于昆虫学家建议的数量：②两者都对收益极大化感兴趣，但对农民来说，这种极大化服从于蜂箱租借的约束条件。当蜜蜂只用来生产蜂蜜时，蜂箱就一起放在一个地方，称为养蜂场，

① 根据当地养蜂者的做法，我们用“软性水果”一词指桃子、梨子和杏，它们一般与苹果长在同一地区，并且经常长在同一果园（按标准用法，该词只指各种浆果植物）。

② 参见第 139 页注②。

以方便管理。①下一节将讨论，豆科植物是否需要授粉对蜂箱密度变化所产生的影响。

在我们转而分析养蜂者和农民的定价与合约行为之前，我必须指出，支持养蜂业的两个政府计划并没有成为调查期间重要的约束条件。蜂蜜价格支持计划始于1949年，内容是商品赊欠公司用支持价格收购蜂蜜。②但在我调查期间内，支持价格比市场价格低20%左右。③《1976年农业法》第804款于1971年生效，旨在补偿养蜂者由于喷洒杀虫剂而造成的一切损失，这一条款养蜂者基本上没有理睬，因为养蜂者很难真正向联邦政府提出实际要求。④

II. 观察到的定价和合约行为

要找到表明花蜜和授粉服务在市场上交易的真凭实据是容易的：在一些城市，人们只要翻一下电话簿的黄页就够了。但价格本身存在并不意味着资源的有效配置。因此，必须证明市场在决定蜜蜂、花蜜和花粉这类资源使用中的效力，这些资源被公认为性质难以捉摸，价值相对不大。我这样做时，并不想估算出

① 例如，参见W. P. 奈，“美国的养蜂区”，载《养蜂》17。

② 见哈里·A. 沙利文，“蜂蜜价格支持计划”，载《蜜蜂》136。

③ 从1970到1972年，支持价格接近每磅11.5美分，而市场批发价格是每磅14分以上。在1950到1965年间，商品赊欠公司有7年没有收购蜂蜜，有2年收购的数量微不足道。见哈里·A. 沙利文，同上注，第137页。

④ 见7U.S.C. 第135款b，注(1970年)；Pub. L. 第91-524页第804款。我的判断系根据《农业法》制定后养蜂者的行为（见下一节）和我手头所有的复杂的申请表。1972年4月，养蜂者协会仍在为简化申请条件而进行游说。

一对对标准的边际值，据说有效率的市场会使这些边际值相等：这个任务必须留给那些相信政府能够无成本地和精确地进行这种估计以实施“理想的”税收—补贴计划的人去完成。相反，我在下面根据等边际相等原理作出了一个分析。当观察到的定价和合约行为不能否定从该分析中得出的含义时，我们就得出下列结论：(1)观察到的行为得到了解释；(2)这些现象与有效率的资源配置相一致。

A. 分析

养蜂者能够从提供授粉服务的同一个农场采蜜这种相互受益的情形提出了一个有趣的理论上的谜。传统上对这种情形的分析依赖于几个相互依存的生产函数，我认为，这种分析过于复杂了。①这里使用的方法只是把授粉服务和蜂蜜产量当作是蜂箱生产的连带产品的两个组成部分。就是说，养蜂者将蜂箱放在农场而得到的每个蜂箱的租金价格可以用蜂蜜、货币收费或两者的组合来支付。货币收费或蜂蜜产量都可以为正数，也可以为负数，但其总和衡量了蜂箱的租值。

图 6.1 说明了答案。我们假定，蜂箱总是有计划地放在各个地方。在图 6.1a 中，曲线 $(\partial N/\partial h)_a$ 描述了农业资产保持不变

---

① 在 J.E. 米德，“竞争情况下的外部经济和不经济”的第 58 页，这个问题是根据两个相互独立的函数提出来的：$x_1 = H_1(l_1, C_1, x_2)$ 和 $x_2 = H_2(l_2, C_2, x_1)$。我发现米德的分析很难理解。在另一处，奥托·A. 戴维斯和安德鲁·温斯顿用函数 $C_1 = C_1(q_1, q_2)$ 和 $C_2 = C_2(q_1, q_2)$ 来论述某些“外部性”。但是，不清楚的是这些作者是否知道蜜蜂的例子。见奥托·A. 戴维斯和安德鲁·温斯顿，“外部性、福利和对策论”，载《政治经济学》第 70 页，(1962 年)。

时,在蜜蜂只采蜜的农场里的边际花蜜产品价值(如只有火烧后很快长出的野草、薄荷和只作干草的苜蓿的农场)。在市场决定的每个蜂箱租金价格为 *OA* 时,约束条件下的财富极大化意味着使用的蜂箱数为 *OQ′*。在这种情况下,养蜂者只得到蜂蜜,将付给农民**养蜂场租金**,租金额等于 *ABC* 的面积(或每个蜂箱为 *DB*)。另一方面,曲线$(\partial P/\partial h)_b$描述了蜂箱只用来授粉的农场(如樱桃或苹果园)边际授粉产品价值。这里使用的蜂箱数是 *OQ*,这也是财富极大化的结果。在蜂蜜产量为零的情况下,每个蜂箱授粉的货币费用也是 *OA*,**果园的租金**由面积 *AGH* 代表。

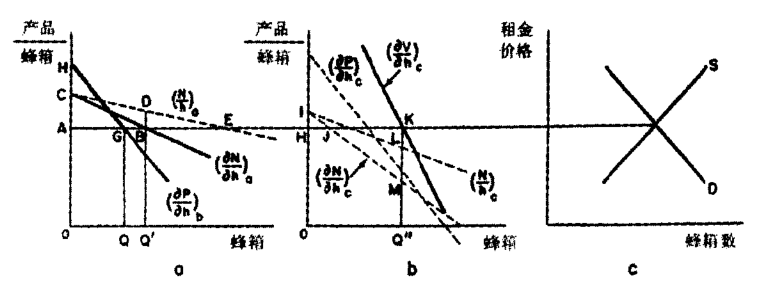


图 6.1 蜜蜂的寓言图

现在我们来看图 6.1b 中的连带产品情况,这里,蜂箱既用来授粉,也用来采蜜(如苜蓿类植物的种植)。曲线$(\partial P/\partial h)_c$和$(\partial N/\partial h)_c$分别代表边际授粉产品价值和边际花蜜产品价值。它们的纵向加总,即实线$(\partial V/\partial h)_c$,是总边际价值。财富极大化意味着使用的蜂箱数为 *OQ*",在这一点,每个蜂箱的租金价格等于总边际价值。如图所示,面积 HIJ 小于 *JKM*。这意味着,平均花蜜产品价值$(N/h)_c$一定在 K 点的下方通过,这里是在 *L* 点通过。在这种情况下,每个蜂箱的租金价格 *KQ*"将由蜂蜜产量*LQ*"

和授粉费 KL 组成。当然，对这种连带产品情况来说，可以构造一种（N/h）$_c$通过 K 点上方的状况，由此产生养蜂场租金。也可以构造另一种状况，让使用的蜂箱数在花蜜或授粉中得到零或负边际生产率。换言之，连带产品的一部分具有零或负的边际生产率与有效率的资源配置是一致的。

在公开竞争的条件下，上述每种情况都有大量的潜在参与者。市场的总边际价值曲线，或蜂箱的市场需求是图 6.1a 和 6.1b 中许多实线的横向加总。同样，蜂箱的市场供给曲线是所有实际和潜在养蜂者生产和照料蜂箱边际成本的横向加总。两条市场曲线如图 6.1c 所示。①假定核对出价和还价或在所有实际与潜在参与者之间形成租金合约没有成本，则蜂箱单价 OA 就由市场来决定。帕累托条件得到满足：每个蜂箱的边际产品价值在每个农场都相等，并等于租金价格和生产该蜂箱的边际机会成本。

B. 含义的检验

在推导和检验上述分析的一些含义之前，我们必须指出手头资料的局限性。由于不打算估计边际值或边际产品的弹性，我们将试图用一些观察到的平均值证实边际等式。这些平均值包括养蜂场租金、授粉费、每个蜂箱的蜂蜜产量及蜂蜜的批发价格。我们也掌握了不同农场使用的蜂箱数目资料和一些其他数字资料。但是，必须说明一下我选择的关于每个蜂箱的蜂蜜产

① 推导这些曲线通常要用更多的变量，但就我们现在的目的来说，考虑它们没有什么用处。

量资料。无法控制的自然现象常常使年与年之间，甚至农场和农场之间的蜂蜜产量大幅度波动，这就使运用具体某一年或几年的实际观察到的产量资料不适合于我们的目的。例如，以产量特别低的1971年为例，该年每个蜂箱的产量在许多情况下只有正常年份的三分之一。这种意外的损失与决策无关（尽管与预期方差是有关的），也不能归结为市场“失灵”。由于缺乏足够多的资料来计算每个蜂箱从各种植物采集的蜂蜜，我求助于养蜂者报告的预期产量。幸好他们对可比条件下产量的估计显示出显著的一致性。表6.2揭示了定价结构的总体情况。由于蜂箱在不同的季节有不同的租金值，我们把时间分为三个生产性季节:初春、春末和产蜜季节(夏到秋)。尽管卵房里可能存有花蜜，蜂卵的数量可能增加，但不能指望在初春季节有剩余的蜂蜜。在这一季节，华盛顿州的大多数养蜂者都是空闲无事，授粉只限于杏树，在华盛顿州的南部授粉只限于樱桃。蜂箱的租金值在春末（4到6月）的主要授粉季节最高，次高的是主要产蜜季节，最低的是初春(3月)。

表6.2中列出的授粉费系根据1971年的资料，从1970年到1972年它们大致保持不变。但蜂蜜的批发价格系根据1970年和1971年初的数据，因为1971年全国意外低的蜂蜜产量导致价格急剧上升(从1971年4月的每磅14美分上升到1972年3月的每磅32美分)。养蜂场租金大都是以精制蜜和瓶装蜜来支付，故根据1970年的蜂蜜零售价格换算成货币值。为了与授粉费一致，养蜂场租金按每个蜂箱计算，尽管后一种合约中并没有规定蜂箱数。

表 6.2 与蜜蜂有关的植物的定价体制和预期的蜂蜜产量

(华盛顿州,1970—1971 年)

季节	植物	预期剩余蜂蜜(每个蜂箱的磅数)	每磅蜜价(批发,1970 年)	授粉费(值域,1971 年)	每个蜂箱的大致养蜂场租金(值域,1970—1971 年)
初春	扁桃(加州)	0	—	5—8 美元	0
	樱桃	0	—	6—8 美元	0
春末(主要授粉季节)	苹果及软性水果	0	—	9—10 美元	0
	乌饭树(及槭树)	40	14 分	5 美元	0
	卷心菜	15	13 分	8 美元	0
	樱桃	0	—	9—10 美元	0
	越橘	5	13 美分	9 美元	0
夏天和初秋(主要产蜜季节)	苜蓿	60	14.5 美分	0	13—16 美分
	苜蓿(授粉)	25—35	14.5 美分	3—5 美元	0
	火烧后长出的野草	60	14.5 美分	0	25—63 美分
	薄荷	70—75	11 美分	0	15—65 美分
	牧草	60	14 美分	0	15—65 美分
	红三叶草	60	14 美分	0	65 美分
	红三叶草(授粉)	0—35	14 美分	3—6 美元	0
	甜三叶草	60	14 美分	0	20—25 美分

从我们的分析中得到以下检验含义:

(1)我们的第一个含义是,在同一季节和就相同规模的蜂群来说,不论蜂箱是用来授粉,还是用来生产蜂蜜或者是既授粉又

生产蜂蜜，每个蜂箱从不同农场得到的租价或不同的养蜂者得到的租价大致相同。“大致相同”并不是指不同养蜂者之间蜂箱租金没有变化,而是指(a)发生的任何差异从统计上来说并不比市场上其他大多数商品大,(b)授粉费(蜂箱的货币租费)和预期的蜂蜜产量(蜂箱的实物租费)之间呈强负相关。

初春季节的资料并不适合于检验这一含义，因为在这期间蜂群的规模、蜂卵和未提取的花蜜的增长,以及养蜂者为提供蜂箱而行走的距离等变化极大。①由于没有足够的资料在计算每个蜂箱的租价时对这些变化进行适当的调整，故我们着重于春末和夏季的资料。

在签定授粉服务的合约时，养蜂者对数量较多的蜂箱和不太复杂的蜂箱放置提供折扣。例如，在能得到详细记录的四个养蜂者中,每一个人服务 10 到 14 个苹果和软性水果农场;其蜂箱在主要授粉季节的平均租金为 9.2 到 9.68 美元,其方差系数从 0.025 到 0.053。②要减轻折扣对价格产生的影响,我们对上述四个养蜂者使用平均租金，对没有保存记录的养蜂者使用报告的平均数。因此，我们的资料包括每个养蜂者的平均蜂箱租金、每种不同植物的平均蜂箱租金和(对夏季来说)同种植物预

① 例如,在给杏授粉时,一层蜂箱收取 5 美元,两层收取 6 到 8 美元。一方面,华盛顿州的养蜂者必须移到加利福尼亚才能得到在本地给早熟樱桃授粉得到的相同收入。但另一方面,同给樱桃授粉相比,给杏授粉时蜂卵增加得较多;而且,给杏授粉时卵房中未提取的花蜜增长很快，但给早熟的樱桃授粉时这一项可能是净损失。

② 对这四个养蜂者行为的差异进行分析表明,他们在苹果和软性水果授粉中的平均租金没有显著不同。但他们平均的方差系数 0.018 低于从大量数据中计算的系数。这仅仅表明这四个提供了详细记录的人相互之间变化很小。

期不同的蜂蜜产量等各种观察资料。后一种分类是必不可少的,因为蜂蜜产量的预期变化很大,这取决于苜蓿这种植物是不是需要授粉。

在给苹果(包括软性水果)和樱桃(总共9个观察数据)授粉的养蜂者中间,平均蜂箱租金的方差系数是0.035。这些观察资料中的预期蜂蜜产量是零。当我们把计算扩大到包括越橘、乌饭树和卷心菜(总共13个观察数据)时,在预期蜂蜜产量换算成货币值,再加上授粉费后,方差系数是0.042。我们可以把我们的方差系数同乔治·J. 斯蒂格勒引用的方差系数进行有意义的比较:[1]汽车价格(0.017),无烟煤价格(0.068)。

检验我们的含义的另一个和更有启发性的方法是通过下列关系式:

$$x_0 = x_1 + x_2, \tag{1}$$

这里 x_0 是每个蜂箱的总租金,x_1 是货币租金,x_2 是预期的花蜜租金。在主要的授粉季节,x_1 在所有的观察资料中都是正数,但在夏天的产蜜季节,x_1(即支付的养蜂场租金)一般为负值。正如前面提到的,x_2 可以为正,也可以为负,但在春末和夏季,一般为零或正值。在主要的授粉季节,等式(1)的平均值是9.65美元=9.02美元+0.64美元。[2]

x_0 的方差可以分解为:

$$\sigma^2 x_0 = \sigma^2 x_1 + \sigma^2 x_2 + 2\,Cov(x_1, x_2). \tag{2}$$

---

① 乔治·J. 斯蒂格勒,"信息经济学",载《政治经济学杂志》第69页,213(1961年)。

② 似应为9.66美元,原文如此。——译者

对春末的总共 13 个观察数据来说,相应的值是

$$0.166 = 1.620 + 2.317 - 3.771.$$

x_1 的变化几乎完全可以用 x_2 的变化来解释，这由负值很大的协方差项反映出来。x_1 和 x_2 之间的相关系数为 -0.973。

转这来看夏天的产蜜季节，我们共有 23 个观察数据，包括薄荷(3),火烧后长出的野草(2),牧草(4),甜三叶草(1),红三叶草(6)和苜蓿(7)。等式(1)的平均值是 8.07 美元 = 1.30 美元 + 6.77 美元。等式(2)的相应值是

$$0.806 = 5.414 + 6.182 - 10.791.$$

这里，x_1 大多数变化与 x_1 的变化也呈强负相关。x_0 的剩余方差(方差系数为 0.111)在这里大于主要的授粉季节。这可以作如下解释。首先，高风险与预期的蜂蜜产量联系在一起，养蜂者看来愿意接受较低但更确定的收入。由于 x_1 比 x_2 更确定，养蜂者看来愿意在 x_1 与 x_2 之比率较高的情况下接受较低的 x_0,①这个比率的变化在夏天要大于春天。同理,由于薄荷在华盛顿州的所有作物中预期蜂蜜产量的方差最小，故他们对薄荷愿意接受的 x_2 的预期平均数低于其他蜂蜜作物。②造成 x_0 的

① 这种说法只是从同养蜂者的偶然谈话中得到的;这里并不打算寻找任何反驳性的证据。

② 不太确切的证据表明,得自薄荷的蜂箱租金(以蜂蜜形式支付)比得自其他产蜜植物的要低 40% 左右。尽管现有的资料不够我们计算年与年之间不同植物蜂蜜产量的变化情况,但养蜂者回忆的产量波动范围却大于大多数农作物。

由于薄荷蜜有一股人们不喜欢的强烈气味，故在零售市场上看不到，薄荷蜜或者卖给面包店,或者在冬天作蜜蜂的食物。很容易理解的是,葱属植物蜜具有的特点是比其他所有蜜都便宜得多。一般卖价最高的是橙花蜜,这种蜜的批发价格每磅要高 1 到 2 分。位于这两个极端之间的不同种类的蜜价值大致一样,故更多地是根据透明程度而不是味道来分等级。

方差较大的第二个较为重要的因素是，要付给养蜂者额外的费用，以承担为作物(尤其是红三叶草)授粉而冒的风险，因为邻近农场使用杀虫剂可能会使蜜蜂遭受损失。由于我们的资料不足以对这些因素作出调整，故造成的扭曲一定会继续存在。即便如此，根据资料计算的 x_1 和 x_2 之间的相关系数仍是 -0.933。

(2)前面的证据证明，不同养蜂者用于不同用途的蜂箱租价处于一条大致的水平线上。但这并没有证明这些价格等于边际生产率。例如，在图 6.1 中，蜂箱的使用可能在 E 点上，而不是在 G、B 或 K 这类点上。现在我们来看关于价格和边际生产率趋于相等的一些可检验含义。

一个明显的含义是，如果使用蜂箱不提供任何有价值的授粉服务，那么，养蜂场租金将总是存在。在我能得到的全部证据中，没有一个观察数据与此相反，[①]这意味着在图 6.1a 中，蜂箱的使用在 E 点的左边。这里应该指出的是，即使在不存在授粉需求的情况下，当蜜蜂从苜蓿类植物采集花蜜时，也还是提供

① 一个专门从事养蜂场割蜜的人报告说，当他把蜂箱放在有槭树的农场时，只要蜂卵数量和未榨取的花蜜可望大大增加，即使不指望有剩余的蜜，他也要付养蜂场租金。这个养蜂者不在我们的第一个含义检验之内，因为他不从事授粉，且其蜂群具有更多的蜜蜂。

养蜂场割蜜比一般的蜜贵，因为与蜂蜜在一起的蜂蜡是每磅蜜价的 3 倍。只榨最上等的蜜(非常透明的)。这一观察现象包含在需求定律中，因为在养蜂场最上等的蜜存在时，一般的蜂蜜就变得相对便宜。同一定律也意味着，该养蜂者选择放弃授粉合约是为了得到更高的蜂蜜收益（见含义检验 2 中的证据)。即使在主要授粉季节，几乎不能指望有任何蜂蜜时，他也宁愿将蜂箱放在比用作授粉时将更大地增加蜜蜂数量的农场。对需求定律一些类似含义的有关讨论请见阿曼・A. 阿尔奇安和威廉・R. 艾伦，《生产和交换：应用中的理论》第 78—79 页(1969 年)。这里接受这些含义，尽管已受到约翰・P. 古尔德和乔尔・西格尔的批评，见其著作，“运输成本的替代效应”，载《政治经济学》第 77 页，130(1969 年)。

了一些授粉服务，但不应把这视为一种服务，除非要收获种子。

从蜂箱只用作采蜜或连带进行授粉服务的农场中能够得到一些不太明显的含义。当我们讨论图 6. 1b 中所描绘的相互受益的情况时，我们曾指出，不是支付养蜂场租金就是支付授粉费。进行简单的处理以后，我们可以得到下列明显的含义:

(a)如果在连带产品的情况下支付养蜂场租金，且如果边际授粉产品为正数，则每英亩土地上使用的蜂箱数量必然大于在同一农场或类似农场蜜蜂只用于采蜜时使用的蜂箱数量。

(b)如果在连带产品的情况下支付授粉费，每英亩土地上使用的蜂箱数量必然大于在同一农场或类似农场蜜蜂只用于采蜜时使用的蜂箱数量。

这两个含义表明趋向 K 点(图 6. 1b)，但我们却没有足够的关于边际授粉产品的资料来检验上述含义(a)。但是，由于在每一个涉及到授粉和采蜜的观察资料中都支付授粉费，故只有含义(b)才切合于我们的目的。

从红三叶草和苜蓿农场得到的证据有利地证实了这一含义。蜜蜂既用来授粉又用来采蜜时的蜂箱使用密集度至少为蜜蜂只用来采蜜时的 2 倍。蜂箱密集度的这种提高通常导致单位蜂箱预期蜂蜜产量的急剧下降。在一般情况下，在苜蓿类植物农场提供授粉服务的蜂箱密集度大约是只用作采蜜时的 2. 5 倍，每个蜂箱的预期蜂蜜产量减少 50%。这表明蜂箱的边际花蜜产品接近于零，并可能是负数。在一个极端场合，据报在红三叶草农场提供授粉服务的蜂箱密集度是只用作采蜜时的 7 到

8倍；由于预期的蜂蜜产量下降到零，蜂箱的边际花蜜产品显然是负数！但正如前面提到的，在连带产品的一部分中，零或负的边际产品与资源的有效配置是一致的。

(3)我们还要证明，蜂箱的租价大致等于其边际保有成本。由于缺乏边际成本资料，我们将证明价格接近于平均成本，正如竞争时的情况一样。我们将根据一些总体考虑进行比较。一个春季蜂群在正常利用率下，截至1970—1971年，预期年收入约19美元。这包括得自一种授粉作物、一种含蜜作物和偶尔另一种作物(对某些蜂箱来说)的租金，以及少量蜂蜡销售收入。①运送蜂箱，以及找到使用蜂箱的农民并与他签约等的成本估计每年总共为9美元左右。②这个数字是用以下方法计算出来的。一些养蜂者按照分成合约将他们的一些蜂箱出租给其他养蜂者；出租人得到承租人从农民那里得到的货币收入或实物收入的50－55%。由于出租人本可以自己签约为农民服务并得到19美元的全部收入，他选择少得45—50%这一事实表明9美元一定接近于这种成本。保有一只蜂箱而放弃的利息大约每年为3美元。③在初春更新一个蜂群的成本大致是4.5美元，这是加大蜜

---

① 在莱塞的调查(《对华盛顿州养蜂收入构成的调查》)中，1967年一个春季蜂群实际平均年收入估计是14.71美元，该年的实际蜂蜜产量略高于我们预期的蜂蜜产量。但在1967年，蜂蜜的价格比1970年大致低16%；由于近几年授粉费有所提高和调查的养蜂者不同，莱塞对每个蜂箱授粉收入的估计比我的估计低大约37%。根据莱塞的估计，蜂蜡构成了养蜂者总收入的4.4%。

② 运送成本包括劳动、卡车和其他搬运蜂箱的设备。一只完整的蜂箱(具有几层)在一年的不同时间重量不同，一般在80至250磅之间。

③ 一个用过但状态良好的完整蜂箱可卖35美元左右。养蜂者的借贷利率大致是8%。

蜂群的标准价格。[1]这就剩下大约 2.5 美元弥补蜂箱价值的折旧成本、检查和校准蜂箱的劳动成本、冬天养蜂的场地成本以及榨蜜使用的设备成本。

C. 合约安排的特征

养蜂者和农民之间的合约安排可以是口头的，也可以是书面的。我手头有两种书面合约。一份是由养蜂者协会正式打印的；另一份是为特定养蜂者设计的，上面有一些打印好的标题，条款处是一些空白要亲自填写。[2]有时第三方需要合约的文本作证明资料(如在养蜂者申请商业贷款时)，除这种情况，书面合约主要用作双方之间的最初安排；其他情况下都进行口头协议。尽管书面合约在法庭上更容易执行，但还是有一些法律以外的限制条件：信息会在紧密结合的养蜂者和农民协会中很快传播，[3]市场会惩罚所有那些不信守合约的人，故口头合约也很少毁约。

授粉合约通常包括关于蜂群数量和蜜蜂数量、每个蜂箱的租费、提供和移走蜂箱的时间、保护蜜蜂不受杀虫剂伤害及蜂箱放置方法等条款。养蜂场出租合约在两个主要方面不同于授粉合约。可以预料到，一是养蜂场租金的数额很少取决于蜂群的

---

① 卵房里剩下来未取出的花蜜是主要的过冬成本，这些花蜜并不算作收入的一部分，因此也不算作成本的一部分。

② 一些养蜂者只使用明信片。下面报告的一般的合约详情类似于格兰特 · D. 莫尔斯简单提到的那些，见“怎样授粉?”，载《养蜂拾遗》第 73—78 页(1970 年 2 月)。

③ 在我同养蜂者交谈期间，我对他们相互之间的了解留下了深刻的印象，他们彼此了解拥有的蜂箱数量，服务的农场的性质及得到的租金这类细节。

数量，因为农民只对得到最高出价者出的租金感兴趣。第二，养蜂场租金的数额并不一定是固定的。租金大都以蜂蜜支付，会随着当前蜂蜜产量或前一年的蜂蜜产量而变化。①

一般说来，养蜂者和农民之间的合约安排与其他出租合约并没有很大的不同。但是，由于一些复杂因素而造成的一些特殊安排值得注意。首先，由于蜜蜂的采集行为具有特殊性，租蜜蜂的农民可能有利于其邻居。第二，一个农民使用杀虫剂可能给邻近农场的蜜蜂造成损害。第三，含蜜量丰富的火烧后长出的野草野生在森林里。让我们依次讨论这三点。

果园的习惯。正如前面提到的，如果一些类似的农场在位置上相互毗邻，一个人租蜜蜂为自己果园授粉在某种程度上会有利于邻居。当然，较策略地放置蜂箱会减少蜜蜂出界。但在对行为没有任何社会约束的情况下，每个农民都会利用确实发生的出界，自己只租较少的蜂箱。当然，一个地区的所有农民之间可以进行合约安排，集体决定每个人租用的蜂箱数量，但实际上没有这样做。

养蜂者和农民承认其中存在的复杂性，但他们很快指出，果园的社会规则或习惯代替了明确的合约：在授粉期间，果园的所有者或者自己养蜂，或者在每块土地上租用与邻近同类果园一样多的蜂箱。据说，不能遵守这一点的人被认为是“坏邻

① 我们可以把这种行为归结为风险规避，但养蜂场合约并不同于分成合约。相反，它们像具有我称为“例外条款”的固定租合约。关于“例外条款”和分成合约条款的讨论见我的《佃农理论》第2及第4章。我得到的一个印象是，养蜂场租金在华盛顿牵涉到的价值很低，不值得精心地形成和执行养蜂场合约。在进一步调查了这些合约之后，我推荐了具有较高蜂蜜收益的一些州。

居”,其他果园的所有者将会给他造成大量的不便。①蜂箱使用密度相互对等这种习惯还包括性质相同的礼物交换，这类作法需要的交易成本显然比明确订约下导致的交易成本要低一些，因为若明确定约，农民必须协商，对蜜蜂的出界相互进行货币支付。②

喷洒杀虫剂的情况。一开始,我们就必须记住。使运用杀虫剂造成的蜜蜂损失最小化并不必然与有效率的资源配置是一致的。恰当的考虑是使用杀虫剂的收益在总量和边际上是否大于有关的蜜蜂损失。只要签订合约的成本允许，农民和养蜂者将寻求合作安排，使运用杀虫剂的预期边际收益等于预期边际蜜蜂损失的价值。但在缺乏这些安排时，使用杀虫剂的总收益仍可能大于有关的损失;对蜜蜂造成的预期损失越大,合作安排的收益将越大。③

在签订授粉合约时，农民通常会同意在给作物喷洒杀虫剂前通知养蜂者，但这个保证并不能保护蜜蜂免受邻近农场使用杀虫剂的损害。在以果园为主、授粉时间大致相同的地区,诸如

---

① 口头或默示合约与习惯之间的区别并不总是清楚的。在某些地区一般的做法是每个农民让他的邻居知道他雇用了多少个蜂箱。也许没有法庭来执行实际上很不正规的协议是农民否认他们之间存在任何决定蜂箱雇用合约的原因。

② 因为在报酬足够高的情况下,做“坏邻居”的不好名声会被忍受,所以明确签约的可能性会随着蜂箱租值的增加而增加。或者在这同时,若蜂箱的租价足够高,果园的平均规模可能通过完全购买而扩大;或果园的形状可能被改变，以适合于蜜蜂的采集行为。根据定义,只要收益一定,就会选择成本最小的安排。一些养蜂者说,存在一些特殊情况，蜜蜂的采集行为促成了单方面的送礼，但这些情况并没有包括在现在的调查中。即使在这些稀有的情况下,缺乏合约和缺乏习惯约束也都不会导致不同的资源配置,见我的《个人之间的效应和合约需求理论》(华盛顿大学经济研究所)。

③ 更详细的讨论参见我的《个人之间的效应和合约需求理论》。

苹果种植区，有这种协议就够了，因为没有农民会在授粉期间使用杀虫剂。但在毗邻农场需要蜜蜂在不同时间授粉或完全不需要授粉的地区，暂时没有对任何养蜂者义务的农民可能会在自己的田里喷洒杀虫剂，而对其他农场租借的蜜蜂造成损害。在这种情况下，只有大面积的合作才能避免蜜蜂损失。我们在越橘而不是红三叶草的授粉中发现了这种安排。

西雅图附近通常可看到成片的越橘农场，花刚开过就喷洒杀虫剂，毗邻农场之间开花日期相差长达一到两周。尽管每个越橘种植者都同意将蜜蜂从农场移走之前不喷洒杀虫剂，但这却不能保护可能留在毗邻农场里的蜜蜂。因此，养蜂者自己之间进一步协议在同一日期移走所有的蜂箱，这样就保证了所有的蜜蜂都受到保护。

红三叶草的情况则与此不同。由于这种植物经常长在邻近农场不需要授粉的地区，据报道杀虫剂的风险很高，养蜂者需要每个蜂箱另加 1 到 2 美元以承担风险。但就像越橘授粉期间养蜂者之间相互合作一样，种植红三叶草的农民也能够同邻居进行安排。既然邻近的农民有使用杀虫剂的法定权利，种植红三叶草的农民就愿意付给邻近的农民不超过养蜂者风险金的数额，只要他们在授粉期间不喷洒杀虫剂。尽管没有看到这种安排，但达成协议的成本看来不会高于越橘情况下付出的成本。在得到经验证明以前，我们必须指出，使用杀虫剂的收益大于有关的成本。当一个需要授粉的农场位于在同一时间需要喷洒杀虫剂的大量农场中间时，情况尤其是这样。

火烧后长出的野草的情况。我手头有两种关于火烧后长出

的野草的养蜂场合约，这种含蜜的植物野生在森林里。第一份是养蜂者和私人牧场所有者 Weyerhaeuser 公司之间签定的；第二份是养蜂者和西雅图市水政部之间签定的。二者之间有两个区别需要注意。一是两份合约都规定每个蜂箱收 25 美分，但 Weyerhaeuser 要求最低收费为 100 美元，而水政部要求最低收费为 25 美元。在生产野草蜜的养蜂场中，养蜂者使用的蜂箱数量多于 100，少于 400。因而，在 Weyerhaeuser 的情况下，养蜂场租金就与蜂箱的数量无关，而在水政部的情况下则与蜂箱的数量有关。水政部收取的租金"定价过低"意味着存在某种排队现象，但在养蜂场合约中纳入第二个独特的因素，即没有一个养蜂者被授予采集特定地区野草花蜜的专有权。其中的含义是，养蜂者之间的竞争将降低单位蜂箱的蜂蜜产量，直到养蜂场租金不超过 25 美分为止；虽然养蜂者不排斥进入者，但各方确实会寻找一个彼此划分整个地区的方法，避免蜂箱乱放一通。最后，火烧后长出的野草也野生在国家森林里，对这种情况我手头没有合约。我的资料是，养蜂场租金按蜂箱来计算，取决于养蜂者之间的竞争性叫价，据报，授予中标者在某一特定地区采蜜的专有权的租金大致在 25 美分至 63 美分之间。

III. 结论

凯恩斯曾说过决策者的狂热是从经济学家的理论中提取出来的，不管这见解是对是错，一些经济学家的政策含义显然是从寓言中提取出来的。为了要推行政府干预，他们没有仔细调查，

就提出了"市场失灵"的概念。一些人完全无视市场运作对解决环境退化问题的可能性,以 E. J. 米香的说法为证:

> 关于土地和水方面,产权的扩大可以有效地将其他情况下仍会存在的外部性内在化。但由产权市场来保护居民不受污物、烟尘、臭气、噪音、挡住视线等等这类普遍的环境破坏所产生的影响则是遥不可及的。①

同样,经济学家一向认为,在渔场、野生动植物以及其他一些被经济学家称之为"自然的"资源方面不能执行私有产权。土地租佃合约一向被认为无效率;对一些人来说,市场在教育、医疗等方面也会失灵。

当然,这其中有一则蜜蜂的寓言。

在每一种情况下,产权执行和合约形成过程中产生的成本确实会使市场的运作跟没有这些成本时有所不同。很少有人否认政府确实具有经济上的优势。但任何政府的政策,都可以从效率方面来加以辩护。只要假定市场的交易费用足够高,并假定政府干预的费用足够低就行了。因而想当然地认为世界是如此这般,便是人不将理想与现实相比较,反而是将理想与寓言相比较。

---

① E. J. 米香,"答伍斯特教授",载《经济文献》59,62(1972 年)。对米香教授说法的直接驳斥是,我请读者注意一个实例:约翰·麦吉教授刚买了一幢房子,该房子与邻居的房子中间相隔一块空地。以前的房主保证这块地仍然空着,他(知道第三方打算买这块地并在上面建房子后)与邻居协商共同购买了这块地,以保护他们两家不受新邻居将带来的"污物、烟尘、臭气、噪音、挡住视线等等的影响"。

我不反对米德及追随庇古传统的其他经济学家采用蜜蜂的例子去说明一个理论上的观点:如果一些要素“未被付酬”,资源配置当然一般就不同于观察到的情况。我批评的主要是他们不调查现实世界情况的经济研究方法和纯用幻想得出政策含义的思路。结果,他们的著作对于我们理解实际经济体制的运作几乎没有什么助益。

(原载 *Journal of Law and Economics* 16, April 1973)

7 价格管制理论*

价格或租金管制只是干预市场上私人契约的许多立法行动之一。为了限定分析的范围，我用"价格管制"一词仅指满足下列三个条件的任何一套控制规则。第一，管制必须是固定私人合约的价格(或收入)条件，①这就明确排除了按比率②调节合约各方收入分配的一切法律。第二，管制绝不涉及政府收入的调拨，因此排除了税收和补贴。最后，价格的固定绝对与政府的直接销售、购买或操纵资源以维持控制价格行为无关；③据此，价格"支持"也排除在外。然而，即使根据这三个条件，管制价格的法律规章仍然是多种多样的。

要在这里评价我们对这里试图解释的这类现象的理解，至

---

* 这篇论文源自对香港1921—1972年租金管制各个阶段的详尽考察。感谢约拉姆·巴泽尔、R. H. 科斯、享利·约翰逊、迈克尔·拉姆和A. A. 瓦尔特斯的评论；感谢全国科学基金会支持我在一般合约领域里从事的研究工作。

① 所谓合约的收入条件，我在这里是指用来规定合约各方收入(或财富)分配的支付条件。后面我们将有进一步的讨论。

② 按比率调节可以用于佣金率、红利或分成合约中的分成率。由于这些控制的是参数而不是绝对金额，故相应的分析要更简单一些。参见拙作《佃农理论》第5、6章。

③ 例如，我们也排除了通过限制执照数目来维持出租车的调控性收费、通过限制土地耕作数量来支持谷物的钉住价格这类情况。

关重要的是我们要找出可以用事实加以驳斥的含义。根据这个准则，现有的有关价格管制的经济理论实在不够：关于这个问题的大量文献几乎没有提供这种含义。①本文将提出分析价格管制的可观察效果的一种替代办法。

I. 问题的实质

需求表和供给表是限定个人愿意以不同价格购买或出售一种物品最大数量的分析工具。在说明了所有基本限制条件后，我们能够达到下列状态：观察到的价格和交易的数量据说被决定，并由此决定了收入分配和资源配置。从中得出的推论是，需求和供给状况的特定变化将导致交换价格和数量的相应变化。然而，按照现在的情况来看，这些分析工具并不适用于价格被管制的情况。

作为一个例证，让我们设想一种情形：剧院门票的市场价格为10元，被法律降为6元，因而存在所谓的"短缺"，由此可能造成的影响有多种。现有的门票可能会按很多不同的方法来分

① 不过，有一些经济研究论及了价格管制的社会价值，另一些研究则估计了价格管制的效果。这些著作可能有助于增加我们关于一般价格管制的知识。这里举几个例子，参见西摩·E. 哈里斯，《美国的价格及其有关的管制》(1945)；威廉·D. 格兰普，"租金管制的一些效果"，《社会经济》，425(1950)；D. 盖尔·约翰逊，"租金管制和收入分配"，《美国经济评论》第2卷569页（论文和会议录，1951年5月）；J. L. 卡尔，"租金管制和住房政策"，《经济》25(1954)；约翰·希汉，"工业价格管制的问题与可能性：法国战后的经验"，载《美国经济评论》345(1961)；艾拉·S. 劳里，约瑟夫·S. 德萨沃及巴巴拉·M. 伍德菲尔，《纽约市的租房》(纽约市兰德研究所，1971)。

配：包括排队等候，与售票者的交谈，不同形式的搭配，甚至动武。或者同时还会出现各种各样的“黑”市，节目的质量也会以多种方式下降，甚至还有一种可能是演出完全停止。这些现象都与短缺一致。然而，有什么现象能够驳倒这个“短缺”假设呢？完全没有！例如，即使我们看到在管制下排队不是更长，甚或更短，也不一定能证伪“短缺”的存在。这个假设甚至不包含这样一个较弱的、但仍有用的含义，即管制将导致一组有限的事情，因为短缺下可能出现的事情是无限多的。一个与任何事情都潜在一致的理论解释不了任何事情。

经常有人说，在价格管制下，市场不会出清。在两个或更多个人进行交易的时候就存在市场，交换条件不必只限于货币价格。确实，价格管制可能会产生不同的标准，或各种标准的组合，诸如按排队等候、按年资、按地位，或按力气分配物品。但只要给定分配标准和市场交易在管制下继续存在，市场就必然在下列意义上出清：需求的数量将等于供给的数量。这个简单的机制将在后面说明。而且确实，价格管制也可能会引起交易物品的质量变化，或者以前发生在自由市场上的交易现在不再发生。但无论如何，市场都必然会出清。即使在极端场合，特定物品的交易由于价格管制而完全消失，市场的“出清”也等同于交易停止的其他情形：给定限制条件，合约各方再也找不到有价值的物品交易。在上述任何情况下，以前的理论都推测不出会发生哪种情形，说市场“不会出清”仅仅是回避，没有解答的问题。

在据说价格管制会导致“非均衡”的分析中，缺乏可驳斥的

含义。仅仅说物品的价格或财产的租值被法律定在高于或低于市场价格的水平,并不足以得出任何可推测的结果。不过,在说明了另外一些约束条件以后,行为就变得较为明确。要解释价格管制的效果,就像解释任何经济行为一样,规定的约束条件必须足够严格,才能得出可以用事实加以驳斥的含义。

论及价格管制的一些作者显然都看到了根据"非均衡"来处理这个问题的无效性,故都通过明确或暗含地假定某些给定的约束条件以得到均衡解的办法来对付这个问题。①由于他们未能考察实际的约束条件,故他们想象的约束条件缺乏经验基础,得出的假说只是有趣的学理练习,而不能解释现实世界的现象。如果要把一定的结果归因于管制,规定的约束条件就必须基本符合实际情况。因为所实施的任何一种价格管制通常都很复杂,而且各种管制通常都不一样,所以不大可能正确地猜测实际的约束条件。而且,运用想象的约束条件可以很容易地得出特定的推理。设置一套足够全面的具体约束条件自然可以得到一组具体的含义,但是,在这些约束条件中间进行选择总是可能的。所以,在面对相反证据时,总是能够通过改变或进一步规定涉及的约束条件来维护所偏爱的假说。

① 这类著作的一些例子见 K. E. 博尔丁,"黑市理论的注释",载《加拿大经济学和政治学》115(1947 年);M. 布洪芬布伦纳,"不完全竞争下的价格管制",载《美国经济评论》,107(1947 年);同上,"不完全竞争下的价格管制:共同生产问题",载《加拿大经济学与政治学》210(1949 年);迈克尔·米凯利,"黑市行为的几何分析",载《美国经济评论》,627(1954 年);埃姆里·戈诺赛,"黑市价格理论",载《经济学》,219(1966 年);以及 J. R. 古尔德和 S. G. B. 亨利,"有关市场上的价格管制效果",载《经济学》,42(1967 年)。

因此，释解价格管制效果的中心问题是所有经验性经济研究中面临的共同问题。一方面，规定约束条件需要考察现实世界的情况;另一方面,考察本身必须受某种理论框架的指导或限制。后一个条件在从无关的约束条件中挑选出有关的约束条件，从无关紧要的约束条件中挑选出重要的约束条件这一不可避免的过程中至关重要,这样,可证实的一系列效果就能够得到限定。换言之，限定我们自由选择和简化约束条件的理论框架对于防止特定推理,或者让事实说话至关重要。

理论必须指导约束条件的考察和规定，这一点看来在价格或租金管制场合比其他形式的政府控制场合更为必要。用法律规定市场合约的价格条件，同时不设定指导收入转移和资源配置的标准规则，这就产生了与决策有关的广泛的约束条件。实际的价格管制可能随时间和地点而变化，它们需要大量的规则和行政强制,并且涉及到法律条款以外的行为。此外,如同所有的经验研究一样，有限篇幅的研究不可能包括一切有关约束条件的细节。简化是必要的,但是,简化越多,有价值的含义越少,且越不明确。在约束条件的着重点和提炼由经济学家来决定时,选择就必定与给定的理论框架一致。

因此，这里提出的价格管制理论并不想解释任何具体的管制效果,而是提出一些一般命题,这些命题是关于如何考察与任何价格管制有关的约束条件的。这些命题反过来又受到要与标准的经济原理相一致的限制。

II. 价格管制分析的两个一般命题

正如前面提到的，价格管制限制了私人合约的收入条件。合约选择的存在意味着，涉及到的资源至少在某种程度上是专有的。因此，通过考察产权和合约的一些方面来推导一些命题是恰当的。

经济物品包含一些服从于法律或习惯定义的限制的特点。一种物品或一种资产当且仅当三种不同的权利与其所有权联系在一起时才是私有财产。第一是专有使用权，或决定如何使用该物品的专有权,这可以被看成是排斥他人使用的权利;第二是获得从该物品的使用中产生的收入的专有权；最后是转移或把所有权自由地让渡给所有者认为合适的任何人的权利，包括与其他人签约的权利和选择合约形式的权利。在经济原理中，这些权利是相互关联的。对收入索取权进行限制，如实行价格管制,将使运用其他两组权利的行为发生可预测的变化。

根据假定,每个人都将以产生最高实际收入的方式使用其私有财产。他可以自己将物品或资源用于他认为是最有价值的用途,[1]也可以与其他人进行合约安排达到这种用途。给定收入分配和个人选择持有的多种资产组合,形成合约将得到很多好处。[2]因

---

① 这里没有区分物品、资产、资源或生产要素,只要它们满足经济物品的定义。

② 签约的收益是个复杂的问题。这里只要认识到这种收益存在就足够了。较详尽的讨论见科斯,"企业的性质";同上,"社会成本问题";本书的"交易成本、风险规避以及和契约安排的选择";阿曼·A. 阿尔奇安和哈罗德·德姆塞茨,"生产、信息成本和经济组织",载《美国经济评论》,777(1972 年)。

而，如果最有价值的用途被限制，或者其转移被法律以某种方式限制，一个物品的价值就将下降。根据定义，自由市场不仅要求不存在对合约条件的法律管制，而且要求不存在对合约选择的限制。

在签约时，物品的所有者让出了部分或全部的使用权，以换取收入。收入分配取决于所选择的合约形式，可以不用单位价格来表示，但价格管制适用于任何合约，只要合约一方或多方所得到的收入被管制到固定数量。所有的合约都要达成关于收入（或财富）分配的协议，但并非每个合约都要规定资源本身的用途。物品在货物出门概不退换的情况下被无保留地转让以换取全部即时收入时，就不会出现这类限制。但是，其他合约（如工资合约或租金合约）只涉及到一个时期的使用权的转让。这种合约都明示地或默示地包括对一种物品随物理属性和选择的合约形式而变化其用途的规定，它们都含有一个结构，并存在一段时间。①对这类合约的价格管制（如租金管制）会对收入流量产生影响。现在让我们看第一个命题。

命题 1：当合约一方的收入索取权被全部或部分地剥夺时，除非该权利被完全授予另一个人，否则转移的收入将趋于消散。非专有收入之所以会消散，要么是因为使用或生产该物品的形式发生了变化，导致其价值下降，要么是因为合约行为发生了变化，导致形成和执行合约的成本上升，或者是这两者共同作

① 口头或书面并没有说明的一些合约规定提出了另一个问题，这里不拟详述。由于定约成本的存在导致了一些条款的省略，普通法或惯例使许多条款的提出成为不必要，否则这些条款是要详细规定的。对合约结构的较为详细讨论可参见本书的“合约的结构和非专有资源理论”。

用的结果。

在约束条件下极大化的假定下，丧失从使用物品中索取收入的专有权，将导致与使用权是非专有时相同的行为。就是说，由于剥夺了从使用中索取收入的权利，个人将不会使用他的权利。如果他不能从合约中取得任何专有收入的话，他也就没有动力同其他人签约和规定物品或资源的用途。而且，他也没有动力像使用私有财产那样使用其资源，或排斥其他人使用。例如，如果从私有渔场中得到的所有收入——货币的和非货币的——实际上降低到零，那么，尽管使用权仍然是专有的，其使用却将同另一个缺乏专有使用权的渔场相同。根据同样的推理，部分地削弱专有收入权同部分地削弱专有使用权作用相同。

在我们讨论价格或租金管制为什么会产生非专有收入之前，回想一下大家相当熟悉的"共有"财产资源的"租金"消散理论——常常以渔场为例——是有益的。①这个理论告诉我们，如果人们都没有一种资源的专有使用权，那么从其专有使用中产生的一切租金都将消散。

然而，关于共有财产的文献充满了模糊不清之处。首先，"共有财产"是一个模糊不清的词。在我们说物品使用的非专有性时，我们只是指谁都没有权排斥其他使用者，以从使用中得到专有收入。至于签约，缺乏专有使用权意味着没有人有权用合

① 早期对这一理论的主要贡献是弗兰克·H. 奈特，"社会成本解释中的一些谬误"，载《经济学季刊》，582(1924 年)。将庇古—奈特的两条道路例子扩展到渔场见于 H. 斯科特·戈登，"共有财产资源的经济理论：渔场"，载《政治经济学》，124(1954 年)。租金消散的机制见上述拙作。

约规定该物品的用途，或因此排斥其他非合约人使用。在任何情况下，我们都不是指使用物品的实际人数或物品的使用程度。一般不可能仅仅通过观察实际用途来判断一个物品是否私有。①但是，在缺乏专有使用权时，"租金"消散导致的可观察行为只有通过与同样物品具有专有使用权时的情况相比较才能区别。

其次，更重要的是，非专有资源的租金可以通过比一般理解的更多的方式消失。大家熟悉的渔场"过度捕捞"和庇古的好路上的"过分拥挤"造成的印象是，"租金"只会通过"过度"利用资源而消散。就是说，在非专有使用下，只会通过捕捞成本的提高或由于道路的拥挤驾驶成本的上升而消失。但是，这个印象是错误的。例如，如果让苹果园成为非专有的，那么，果园的租值就可能由于果园变成牧场甚或荒地而消散。②而且，即使无人有权排斥他人使用资源，在一些情况下，"租金"也不会完全消散。如果对进入实行一些限制，如果一些使用者在使用物品中比其他人有一些特殊的成本优势，或者，如果在使用者中间确立了一些差别待遇，那么使用者就可以得到一些租金。③缺乏专有性是程度问题，均衡解只要求在有关的边际上租金完全消散。

租金消散（或更准确地说，我称之为非专有收入的消散）确

---

① 例如，公寓楼群中的游泳池虽然是私有的，但却供所有的房客及其朋友共用。香港的虎香花园(Tiger Balm Garden)是私有财产，却对所有的游客免费开放。

② 这方面的解释见本书的其他文章。由于土地"共同"所有而放弃果园以养牛的实例见安东尼·伯顿利，"土地共同所有对特里波利坦尼亚资源配置的影响"，载《土地经济学》91(1963年)。

③ 参见本书的其他文章。

实会通过与使用或配置物品有关的各种行为变化而发生。文献完全忽视了的另一个一般的消散方式是签约行为的变化，这时非专有收入会被交易成本的相应上升所抵消。这种签约行为的变化也会采取多种形式。各种可能性的存在揭示了人们熟悉的“过度利用”命题的第三个缺陷。由于该命题没有考虑使用“拥挤”以外的其他可能的行为,它也就没有提供任何理论框架来解释非专有收入消散过程中产生的各种行为。①

价格管制如何导致了非专有收入?为了说明问题,让我们设想一套每月市场租金为100元的房子被法律降低到受管制的60元。为了简便,假定这种管制是永久性的。谁将得到房东损失的40元租金收入的专有权?人们可能会认为这种专有权被授予了房客。或许是这样,但总的来说,没有人对这部分收入具有专有权。

在这种情况下,通常不存在的专有性可说明如下。界定、并把部分房屋的专有使用权分配给房客是相对简单的办法——尽管要花费一些成本。就是说,不是从房东那里拿走40元,而是把房屋的一部分实物面积专有性地分给房客，这样房东的剩余面积可得到每月60元的市场租金。把取自房东的那部分租金专授予房客也是相对简单的办法——尽管也要花费一些成本。例如,这可以通过按房屋的市场价值发行股票，给房客40%的股份。不考虑现在带来的较高的安排成本，上述任何一种情况都会导致全部房屋租金收入的专有分配。房东和房客现在是房屋的共

① 当然也存在一系列想象的约束条件,以使“拥挤”成为包含的惟一结论。



同所有者，约束条件下的极大化意味着房屋会像没有管制时一样使用。然而，当有关管制的法律没有明确地使房客成为房屋的部分所有者时，分配来自房东的那部分租金的专有权就变得复杂了。当然，如果不考虑执行成本，一套详细的法律条款原则上能够赋予房客那部分租金的专有权。当实际的管制没有这种详细的条款时，合约各方对产生的非专有收入的争夺往往会使非专有收入消散。

另有一个例子可以进一步说明这个论点。想一想中国曾实行的土地永佃形式。地主以固定货币租将土地永久性地租给佃农。人们也同意，在适当遵守法律和习惯的条件下，只要佃农交了货币租，土地所产生的一切收入都属于他。假设在合约签定以后，发生了未预料到的恶性通货膨胀，把约定的货币租降至目前实际租金收入的一小部分，那么，除了通货膨胀和财富效应以外，资源的配置会受到影响吗？回答是，不会受到影响！佃农现在比地主更地主。合约双方对整个租金收入都有专有的和明确的权利。佃农会以能产生尽可能高的实际租金收入的方式使用土地。如果地主的租金由于价格（租金）管制而不是通货膨胀而下降，只要有关的管制条例明确而简单地把取自地主的那部分租金的专有权授予佃农，也会发生同样的情况。

显然，价格管制下与决策有关的一类约束条件应该包括这样一些法律条款，它们规定了或未规定得到实际收入的专有权，这种实际收入产生于使用或生产物品。无论在哪里，只要收入是非专有的，其消散趋势都会导致构成价格管制效果的行为。如前所述，这种消散以两种一般的方式发生，其中任何一种都有

多种形式。因此，解释观察到的价格管制效果的任何企图都必须能够推测租金消散发生的某一特定形式或几种形式的组合。进一步规定约束条件——这需要说明第二个命题——是必要的。

命题2:**给定非专有收入的存在及其消散趋势,涉及的各方都会努力在约束条件下使租金的消散极小化。这或者通过寻求生产或使用物品的替代办法，以使资源价值的下降减至最低限度来实现；或者通过形成另外的决定物品使用或生产的合约安排使交易成本增加最少来实现；或者通过这两种方法的最低成本组合来实现。**

这个命题立足于下列观念:对涉及的合约各方来说,非专有收入的消散是一种浪费。正如前面所讨论的,消散将会发生,但极大化的假设告诉我们,无论必然消散多少租金,消散的都肯定是约束条件下的极小数量。因而，现在我们不是把这一行为仅仅看成是对非专有收入消散的反应，而是看成是企图使消散极小化。效果虽然相同，但观点的变化直接地和明确地把我们引向考察达到极小化的约束条件。一旦弄清和说明了这些约束条件,均衡分析的下一步就是使收益和成本在边际上相等,或得到一些边角解。使租金消散或消散极小化的具体行为方式就可推测了:价格管制的效果因而得到解释。

为了说明问题,让我们回到前面的房屋例子:100元的不变市场月租金被法律降低到60元,仍假定管制是永久性的。要把每月40元的租金变成房客专有,而又不明确地让他成为房屋的共同所有者，就需要有效地实施一套全面的法律计划。我认为

这类最简单的法律计划要包括下列条款：房东在任何情况下都不能驱赶房客；明确规定双方维护和修理房屋的责任；授予房客像房东一样的专有使用权，包括拆毁和重建住房的权利；并且要授予房客部分或全部转租房屋给他认为合适的任何人的权利。全面执行这类计划不可或缺，否则就可能产生非专有收入。

设存在这类全面的计划。但现在假设房东具有房屋空置权；就是说他拥有的房屋不被占用。加上这个条件后，没有一个未来的房客对每月40元有专有索取权。要使房屋不被空置，房东可以自己占用，可以出售，或者租给他认为合适的另一方。换言之，他现在有排他性的权利。让我们设想一下，在不存在管制时，房东会选择每年以每月100元的租金出租房产，加上其他规定。在管制下，这种合约不再可能存在，因为房客一旦占用了房产，他就有权每月只支付60元租金。任何替代性的合约安排一般都会涉及到较高的交易成本。在几种方案中选择，房东会比较自己占用房屋的租值——一般来说这将低于100元——与另外的合约安排下他能得到的、扣除较高的交易成本以后的租金净值。在任何情况下，都会有一些租金消散。①

人们可能会想，如果所有者认为自己占用的租值小于60元，他就会按照先来后到的办法以每月60元的租金出租房屋，这样，潜在的房客就会为租房竞争，就会花时间和精力努力抢在别人的前面，直到每月40元租金的贴现值大部分消散为止。毫无疑问，潜在的房客确实会竞争，但由于房东有权差别对待和排

① 我们没有考虑房东可能会自用部分房屋，而以另外的合约安排出租剩余房屋这种可能性。

除房客，故申请者将寻找法律上可行的代价最小的安排，从而房东的租金收入消散最少。一种解决办法是，他们可能竞争完全购买而不是租借房屋。如果这种办法受到法律或相对较高的签约成本的有效限制，他们就会选择另一个成本最小的安排——诸如提供"额外的小费"以取得租用房屋权，在这种情况下，竞争为房东带来了一笔一次性收入，数目大致等于月租40元的贴现值减去较高的签约成本。如果这种安排也被有效地制止，[①]房东还可以通过以高价向房客出租或出售家具，雇用房客，或者其他类似办法来降低消散。

人们也会认为，额外小费安排实际上抵消了管制；恰恰相反，它会产生不存在管制时将不会发生的效应。诚然，作为一种一般现象，额外小费安排和先来者先得的安排之间并没有概念上的区别。两者都是与不同交易成本有关的合约安排。从额外小费安排（这在签约中涉及到相对少量的资源）到先来后到（这涉及到相对高的等待、暴力等等成本）之间还有许多不同的合约安排。有关的成本是交易成本，因为没有租金交易，这些安排就不会出现。

潜在房客都没有对每月40元的专有权，这意味着，这一非专有收入的现值趋于消散；建立其他合约安排的努力实际上是试图比法律明确地规定谁有权得到40元中的一部分。签定另一种合约的较高成本就是非专有收入的消散，但约束条件下的消散极小化意味着，人们会选择成本最低的安排。一般来说，法律

① 要制止额外小费安排实际上要求政府代理人装成潜在的房客去发现这种安排。见本书的"露宿街头还是有屋可住？——租务条例宣称的意图与实际效果"。

对替代性合约的限制越严格，交易成本就越高。

让我们改变一下这个例子。设在上述全面的租金管制计划下，房屋已被占用。居留的房客拥有取自房东的那部分租金（即40元）的专有权，不同的是，现在管制只针对家用房屋。如果房东证明真正有意把房屋改为商用，房客就可以被合法地驱赶。在满足法律规定的"商业用房"之大量可供选择的用途中，让我们假设对房东价值最高的选择是用作仓库，且在扣除与改建有关的各项成本之后，仓库每月得到75元的租金净值。这样，尽管家用房屋的100元市场租金已被法律降低到60元，但房东实际上对房屋拥有每月75元的专有权。把房屋改建成仓库意味着每月只有25元消散。

然而，正如前述情形一样，房东和房客都有使消散极小化的动力。居留的房客在面临着可能的驱赶时，会努力阻止房东改建房屋。根据法律，驱赶居留房客的房东不能把房屋再租为家用，这样，他愿意满足于超过相当于每月75元租金的任何安排。然而，作出这种安排的成本将高于前面讨论的额外小费安排，因为法律造成了一种情形：不允许潜在的房客竞争。合约双方都没有25元的专有权。虽然有协商的余地，实际上不会把房屋改建成仓库，但每一方都试图得到其中的最大份额。缺乏竞争可能会大大提高解决成本，以至于把房屋改建成仓库成为与消散极小化相一致的惟一行为。

再作一些修改可以进一步说明这一点，同时也证明非专有收入如何可以来自许多途径。再次假设在全面的管制计划下，房客对来自房东的40元有专有权，并被授予除拆毁重建以外的

所有其他使用房屋的专有权。拆毁重建权归房东。记住房东不能驱赶房客。进一步假设,由于一些可识别的经济条件的变化,如果房屋能够立即拆毁重建的话,涉及的各方将得到5 000元的净收益。重建要求驱赶房客。如果允许房东为房客在其他地方找到类似住房的话,那么,房东实际上就被授予5 000元减去重新安置房客成本的专有权。

在没有这类条款的情况下,管制就造成了下列局面:房东和居留的房客都没有全部或部分重建收益的专有权。正如前面所说的情形一样,房东和房客都会寻找实现潜在利益的合约安排。任何由于交易成本而引起的重建延误都会导致前述5 000元的利息损失,并构成非专有收入消散的部分。消散也发生在为分配收益而进行一些合约安排的谈判成本之中,而且,由于像前面一样没有竞争,达成协议的成本更高。如果房屋由一个以上的房客租用,问题就更复杂了。缺乏竞争导致了"不让步"问题,摆脱这种困境可能需要第三者的服务。比如,法庭可以制定一些规则来降低交易成本。

推测上例中是否会达成一些合约安排的困难,不在于我们关于价格管制的命题不充分,而在于我们现在对一些特定情况下交易成本的性质缺乏了解。在现有的知识状况下,只要我们能够识别一种在总量和边际上导致较高或较低交易成本的可观察状态,我们就能得到一些虽不充分、但仍可驳斥的含义。此外,并不需要实际衡量不同状态下的交易成本。只要说明可观察的不同状态下交易成本的排列顺序通常就足够了。在说明了交易成本的排列顺序的情况下,检验从中得出的含义也就是检

验排列顺序本身，多重检验含义的产生和证明将增强排列顺序的有效性。这样，我们可以断定，如果其他条件相等，关于旨在使非专有收入消失的合约安排就存在下列结论：对这些安排施加的法律限制越多，达成协议的成本越高；这种成本在竞争条件下要比在没有竞争条件下低；它们在有较大量合约参与者时较高；等等。

现在我们概括一下与价格管制有关的一般约束条件：如前所述，一类涉及那些规定了或没有规定获得管制条件下生产或使用物品产生的实际收入专有权的法律条文。我们已经说明存在产生非专有收入的各种途径或空间。资源使用的变化和合约安排的变化，都相应地与产生非专有收入的空间有关。在这方面，法律限制不必限于管制条例：例如，不成文法常常也起作用。一旦确定了非专有收入的存在，我们的第二个命题就告诉我们，应该注意这样一些法律条款，这些条款允许在使用或生产物品方面进行调整，允许签订其他替代性合约，因为通过这种调整，收入的消散将维持在约束条件下的极小化水平。在推测这些调整或价格管制的效应时，法律以外的约束条件也要考虑进来。关于使用或生产物品的调整，选择最高价值的方案是恰当的，研究这些选择通常包括考察处在管制下的资源的物理属性。关于签约行为的变化，应该弄清楚不同情况下成本最低的安排。

→178

通过回顾我对 F. H. 奈特和 R. H. 科斯产权领域的开拓性工作所做的扩展来约束这一节，看来是恰当的。像控制市场交易的所有其他形式一样，价格管制通常有再分配财富的作用。

我们会问：私人合约的条件怎么能够以资源配置——不考虑财富效应——不受影响的方式进行控制呢?答案是,只要满足下面两个条件,资源配置就将不受影响:①(1)全部收入的权利无论在合约各方之间怎样进行再分配，都清楚地和专有地授予合约各方；(2)在形成另外的合约和执行规则中不涉及到额外的成本。这些条件可与科斯在讨论社会成本时提出的那些条件相比较。在现在所谓的科斯定理中,科斯提出(也不考虑财富效应),若(1)把物品的所有使用权清楚地界定为私有,若(2)与签定和执行合约有关的所有成本为零,则无论谁对损害负责,资源配置都将不受影响。②

扩展到分析价格管制问题时,我引入了收入索取权,以区别于物品的使用权。但是,已经证明,极大化假设意味着,缺乏索取收入的专有权将产生类似于缺乏专有使用权时发生的效果。奈特提出,没有专有使用权的资源的租金会消散。③只要存在非专有收入，奈特的这一论点就可以用作得到均衡解的方便办法。这里的另一个扩展是指出,消散可以各种形式发生,因而需要推测将发生的特定形式。已经证明，为这种推测而规定约束条件需要改变观点，把无论怎样发生的消散都视为约束条件下的极小化。由于认识到形成和执行合约成本的重要性，我们的分析也涉及了与不同交易成本相关联的一系列合约安排。经过

① 这里不考虑价格管制对风险在合约各方之间的分配可能造成的影响,我们假定管制既没有被提前预期,也不会产生对将要有其他管制的预期。

② 参见科斯,“社会成本问题”。

③ 参见弗兰克．H．奈特,“社会成本解释中的一些缪误”。

这种扩展,我们得以把观察到的一类一般现象归类为合约行为,因而可以使界定了"私有产权"的三组权利在经济原理的王国里相互作用。

III. 用有限的例子进一步说明某些方面

在本文的范围内更详细地说明前一节提出的两个命题的操作性质是不可能的。然而，达到均衡的机制的一些方面被忽略了。为了说明这些方面，让我们回到剧院门票的市场价格被法律从 10 元降低到 6 元的例子。通过增加或减少假设,我们将用高度人为的方式改变这个例子,以说明一些有价值的方面。

让我们假设在自由市场上,该节目以垄断的方式制作出来,每张票 10 元的价格由顾客之间的竞争性叫价决定。剧院没有留下空位子。为了方便,假定每张票的垄断租金是 4 元,正好等于价格管制造成的价格下降幅度(即从 10 元到 6 元)。进一步假定管制有效地阻止了生产者重新配置资源来调整节目的质量，制作更少或更短的节目，或者生产其他东西。换言之，通过假定，我们排除了所有调整资源用途以减少非专有收入消散的可能性,而且,生产者一直在无补贴的情况下经营。

为了限制其他选择,我们假定,顾客只能排队按先后顺序得到 6 元的门票。因此，节目的生产者不能在卖票时实行差别待遇。现在在管制下没有人对曾是每张门票的垄断租金(即 4 元)的收入拥有专有权。注意门票本身就是一种合约，它承诺特定

背景下的特定节目，等等。排队等候的成本因而成为合约安排的成本，观看节目的权利由此被交易。进一步假定购到的门票不能转让，且每位顾客每次限购一张（就是说，要买更多的票必须重新排队）。最后假定购票需要等待的时间事先知道，所有的顾客都有相同的等待成本。

在上述规定的约束条件下，每位顾客不仅要等待相同的时间，而且他们之间的竞争会导致每张票4元的等待成本。这样，每张门票4元的垄断租金就消散在等待（交易）成本之中。我们可以考虑造成同样消散的两个变化形式，假定门票可以转让，并假定不限制每个顾客一次购多少票。(1) 如果转卖门票的成本为零，那么将会出现一人排队的情况，但在竞争条件下，一人排队的等待总成本与多人排队的等待总成本将是相同的。[①](2)假定转卖门票的成本是正数，所有"等待者"的成本函数相同，每个人在转卖门票时都具有相同的U形平均成本曲线。在这种情况下，大体上说，可以预料有一个以上的人排队，每个人都购买相同数量的门票以转卖。[②]随着转卖门票的成本增加，总的等待成本将下降——但总的交易成本（等待成本加转卖成本）将与(1)

① 在这个变化形式中，以及在较小的程度上在下面的变化形式(2)中，按顺序等待将比门票不可转让时花费更高的维持成本。一个原因是，由于每个"等待者"等待的时间暗中增加，考虑进去的实际等待时间可能不够短。在这种情况下，实施按顺序等待将会导致与得到等待权的其他办法相竞争。第二个原因是，由于"等待者"现在愿意付出的成本暗中增加，那些通过不按排队顺序的行为可取得成本优势的人便更倾向于违反按顺序排队等待。

② 注意在这个变化形式中，每个等待者购买的门票数量可能不一样，因为每个人都为自己留不同数量的票。也要注意在每个变化形式中，等待成本大体上将比等待时间的成本增加更多。

相同。在以上例子中,就像在其他例子中一样,垄断租金将由于与每种情况下不同限制条件相联的不同行为而完全消散。

让我们回到前面那组约束条件下,不过我们现在假定,每个顾客的等待成本不同。在这种情况下，每张门票的垄断租金只对边际上的顾客来说完全消散,但边际内的顾客,或那些具有较低等待成本的顾客,则占有一部分垄断租金。这是一般的情况,其中得出的观点我们在前一节并没有详细论述。回忆一下，在我们关于额外小费安排的讨论中，潜在房客之间的竞争给房东带来了专有收入。由于存在同样情况的其他房屋，一些“租金”将为边际内的房客获得，因为他们签订额外小费合约的成本低于边际合约。当然，具有额外小费的边际合约的交易成本比不具有额外小费时低。

我们可以再次改变门票的例子来说明另一个观点。①假设不仅个人之间的等待成本不同,而且允许顾客雇用“等待者”(这些人不打算看节目）来为他们购票。同时每个等待者也只限于一次购一张票。在这种情况下，交易成本将包括等待成本加上雇用安排的成本。边际交易的交易成本将等于 4 元的垄断租金。然而,边际内的交易不仅将得到一些租金,而且在雇用一些“等待者”的情况下,得到的总租金一般大于前面不允许雇用的情况。原因是,合约安排的弹性增加,从而能够利用对某些边际内交易来说等待成本较低的个人。这与前一节的讨论是一致的:在其他条件相等的情况下,价格管制下对合约安排的法律限

① 对等待的机制和含义的进一步讨论见约拉姆·巴泽尔,“按等待分配”,载《法律和经济学》73(1974 年)。

制越少,非专有收入的消散越少。

上述变化应该已经充分证明,一旦有关的约束条件已知,就很容易得到价格管制下的均衡解。如果(在门票的例子中)节目以竞争方式制作,或者对限制条件作些其他改变,机制同样简单。均衡要求非专有收入在边际上消散(或在边角解中消散,就像由于实行管制,剧院改建成音乐厅时一样)。与相同的消散边际相联的,可以是各种现象(或检验含义),每一个都对应于约束条件的变化。非专有收入在边际上消散的数量不必等于市场价格与管制价格之差,正如我们在房屋租金管制的例子中证明的一样。通过房屋的例子也证明了,非专有收入可以发生在许多方面;相应地,源自一种主要管制计划的收入消散也可以在多个边际上出现。

像门票例子一样,任意假定约束条件,可以很容易地得到均衡解。困难的和重要的是,识别和简化与所研究的管制相关的、实际存在的约束条件。只有通过审慎地选择实际的约束条件,连同其中包含的均衡解,我们才有希望预测到在价格管制下可能会出现的资源使用与合约安排的具体调整形式。正如前一节我们已讨论的,要做到这一点,不仅需要认识到,价格管制一般将在各个边际上产生没有专有权的收入,非专有收入的消散可以采取各种形式,包括各种可替代的合约安排,而且需要改变观念,把确会发生的消散视为约束条件下的极小化。

IV. 结论

本文提出了一种理论，用以研究在价格管制分析中要得出可驳斥的含义所必需的约束条件。实际的研究绝不是一件简单的事情。比如,要弄清成文法下颁布的价格管制的效果,可能需要仔细地考察大量的司法案例。可靠的事实难以获得。幸运的是,理论也是组织信息的工具,使我们能够选择与删减,强调与简化。这样，在运用理论所许可的较为广泛的概括和较为严格的简化时，我们便可以在花费较低的搜寻成本和获得较少和较不明确的含义之间进行替换选择。

经济理论很少超越私有产权的约束条件。交易成本在影响行为中的重要性尚有待于得到普遍的承认。作为一种经济现象的合约安排只是在最近才得到深入的研究。在把私有产权视为当然、交易成本被假定为不存在以及不论及合约而讨论交换的范式中，通过考察产权的约束条件和交易成本来分析行为的任何方法,都是不恰当的。但是,我在这里选择这种方法恰恰是因为,价格管制通过干预私人合约的条件,对决策施加了不同于私有产权的约束条件。因而,在作了一些修正后,这里提出的理论可予以扩展,用于分析任何其他调控,实行这些调控影响了与私有产权相关联的权利。

在整篇论文中，我都把有关价格或租金管制的立法行动视为既定的。但是,像我所做的那样把立法者的行为视为外生的,只是想要避免一个不同的问题。比如，让我们特别来看一下非

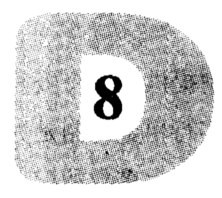
专有收入消散的极小化。相应的行为可能不限于私人各方之间资源使用的调整和合约安排的调整，而且还包括通过颁布法令进行的调整。对香港1921—1972年间各种租金管制的详细考察揭示了下列有力证据：管制的各种修正案具有更清楚地界定租金收入专有权的效果。不过，我还不能详细地说明采行修正案的经济机制，我也不能解释修正案的出现，因而也不能解释价格或租金管制的出现。立法行为中暗含的有关约束条件超越了本文的范围。

缺乏一种理论来解释立法行动，无疑是我使用“消散”一词——它意味着经济浪费——的主要遁词。在每个人的行为都与约束条件下极小化假设相一致的世界里，经济无效率提出了一个术语上的矛盾。全部错误都可以追溯到某种约束条件上面。如果充分描述世界的模型详细说明了它这样运行的成本和收益，世界就是有效率的。但是，这种详细说明对于推导可驳斥的含义并不总是绝对必要的。

正如前面所讨论的，让我们来看一下价格管制下排队购买剧院门票所导致的等待成本。由此而消散的“租金”在下列意义上是一种浪费：有价值的资源被配置到不产生任何特定价值的等待。但在没有价格管制的情况下，我们注意到在超级市场的高峰时间也会排起队。但我们并不认为这后一种等待成本是浪费，如果在我们旨在解释等待行为的假设中，我们能够详细说明涉及到的收益：顾客作为总体来说并不愿意为产品付更高的价格，或分开来付款，以承担雇用更多收银员来减少等待时间的成本。

因此，只有在选定的用来分析的系统不能充分说明所描述的每种行为的成本和收益时，世界才是无效率的。但是，详细说明足以得到可驳斥的含义的约束条件可能只是详细说明足以得到效率解的子集。由于我们忽略了立法行为中包含的约束条件，所以我们的价格管制分析中暗含的解就没有满足帕累托条件。

（原载 *Journal of Law and Economics* 17, April 1974）



露宿街头还是有屋可住?——租务条例宣称的意图与实际效果*

一项法律原本想要让长期租客有房可住,可结果却使一些租客露宿街头。

历史上一定充满了这种情况:立法行动宣称的意图与实际效果相差甚远。然而,由于两个原因,人们很难用实际的案例研究从经验上证明这种偏差。①一方面,立法者往往用"改善福利"这类模糊不清的词语来表达他们的意图。人们怎么能够用任何公认的标准来衡量可归因于某项法律的可以观察到的效果在多大程度上实现了这种意图呢?其次,在观察到的效果能够归因于某一法令之前,必须推导出一些能够用事实来证明或证伪的含

---

* 本文是对即将出版的著作的一部分加以扩充写成的,该书讨论了1921—1972年间香港的各种租金管制。感谢约拉姆·巴泽尔、丹尼尔·K.本杰明、正司端元、亨利·约翰逊、莱维斯·A.科钦和威廉·施沃的评论,以及全国科学基金会对我在整个合约领域开展的研究工作的支持。

① 关于这种性质的优秀成果,见佩尔兹曼最近的两篇论文(1973和1974年)。

义。这又需要充分了解相关的约束条件。

香港1921年《租务条例》实施的租金管制提供了一个极其有用的案例。立法的意图表达得十分清楚：实行租金管制是为了使租客有房子住，鼓励在空地上建新楼。虽然大多数的记录已毁于第二次世界大战期间日本对香港的占领，但还是能得到足够多的材料推导出该管制的一些关键含义。

I. 赞成租务条例的论据

1921年7月18日，香港律政司长J. H. 肯普在二读租务条例法案时宣称，“该法案的目的是保护租客，而不是房主”。①这一天便通过了此法案。在难民进入香港推动租金上涨的时期，立法者提出的一个理由是“保住现住客的住房，使他们免受过度的剥削”。②

剥削论并不是什么新东西，一些立法委员关于地产投资将比其他资产投资得到更高报酬的看法，也不是什么新东西。③从立法会引据英国的法律和《租务条例》类似于英格兰的《租务法》(1915年)两方面来判断，宗主国的影响力显然很强大。④但通过该法案的主要原因似乎是立法会意识到，任何房主仅仅通过提高租金便能根据自己的意愿驱赶房客。

---

① 《香港议事录》(1921年，第87页)。

② 同上第85页；也参见第78—80页和第85—89页的类似表述。

③ 参见同上，第93—94页。但是，土地投资得到的报酬高于利息的信条既没有理论的支持，也没有事实的根据。

④ 将下一节同梅格里(1961年)相比较。

C. G. 阿拉巴斯特代表31个房主曾经抗议过这个法案，但没有成功。①恐怕更强烈的抗议也不会产生什么影响，因为支持租客的情绪高昂。该法案准备得很仓促，在一读之后只过了19天就成为正式法律。②《条例》最初设计的有效期只有1年，后来延长了4次，于1926年6月废止。③

立法过程的记录似乎表明，除了对现有出租物业的租金限制与建筑新楼之间的关系进行了一些讨论以外，《条例》颁布前几乎没有分析其效果。④立法会的论据是，由于所提出的法案只控制现有租借合约的租金，而不控制新建房屋的租金，故将会刺激新楼的建筑，以满足住房需求的上升：

> 人们希望，《条例》的一个辅助作用是鼓励建筑**新的**民用楼宇。首先，这种新的楼宇完全**不**受《条例》的限制，所有者可以随心所欲地收取租金。其次，只要租客缴纳标准租金后，就能把他们赶出去，希望在香港居住的富裕移民就必须自己建房。⑤

① 参见《议事录》(1921年第89—92页)。阿拉巴斯特先生认为，管制与市场原则不一致，这种市场原则正是立法会已知道的自明之理。人们对抗议实际上没有作任何评论。

② 参见同上，第78—97页。立法会主席在列举了一些提高租金的案例后得出结论说："我认为这些案例提供了所需的一切评论"(同上第94页)。

③ 参见《议事录》(1922年第52页)；(1923年第57页)；(1924年第23页)；(1925年第36页)。

④ 参见《议事录》(1921年，第78—79页)；尤其是参见《议事录》(1922年第28页)。

⑤ 《议事录》(1921年，第79页)。着重号是我加的。上引文献第85—86页也可看到类似的表述。

“新楼宇”一词可以是指空地上新建的房屋，也可以是指现有物业的拆毁重建。[1]但在上面所引证的那段话中，立法会显然是指管制将会鼓励在空地上建新楼。只假设租金会维持在自由市场水平以下，现有的信息并不足以得出任何明确的推测结果。[2]故必须考虑管制下与决策有关的更广泛得多的一系列约束条件。立法会提到的两个价格——现有物业的管制租金与空地或边际土地上新建楼宇的市场租金——并不一定是恰当的替代物。当空地上建楼的收益不受租金管制的影响时，利用空地来建房就不会有任何变化；立法会的论据也没有表明由于租金管制，这种楼宇的收益会增加。然而，现有物业的管制租金与该物业重建将能得到的市场租金是一个十分恰当的比较，立法会的成员显然没有想到这一点。正如我们将看到的，立法会正确地估计到建筑将增加，但对其性质的看法却大错特错。

我们不清楚，立法会表达的观点——租金管制将鼓励非管制部门的住房开发——是否就是那时的流行观点。当然，由于得到了经济学家提出的较为复杂的论点的支持，这一观点在战后开始流行起来，莱昂内尔·尼德曼的概述是这方面的代表：

> 如果只有一部分住房的价格和供应受到管制，那么，在住房短缺时期，过剩的需求就会导入未受管制的部门，在这

① 局部翻修不论花费多大都不能成为免除管制的“新”楼。见 Ip Yuk Kwong 诉 Fong Hon Sam[S. J. 999 of 1922]，载《香港法律报告》(1922 年，第 41—47 页)。

② 参见本书的“价格管制理论”。

种部门,租金和价格就会比不实行管制时要高得多。①

这种“溢出效应”假说就像关于价格管制的大量其他假说一样,看起来是合理的,因为只要给价格管制加上额外的限制条件,就可以做到与经济学理论相符。在价格管制的其他任何情况下,这样随意添加限制条件也可以得到所期望的结果。然而,在这种情况下,只要实际的约束条件在主要方面不同于想象的或说明的约束条件,经济理论的推测力就将大减。因此,一般地谈论价格管制必定带来什么特定结果是徒劳无益的。而且,要推导出可用现象来检验的含义,至关重要的是调查现实世界中可用于该管制的约束条件。②

II.《租务条例》的法律约束解释

尽管我们主要关心的是分析1921年《租务条例》对住房建筑的影响,但重要的是,我们要广泛地考察影响管制下决策的法律条款。只有把约束条件当作一个有机的整体来研究,才能揭示出管制的条款和效力之间的相互联系,这一节就将作这种研究。下一节将大大简化影响住房建筑的约束条件,以便推出一

① 尼德曼(1965年,第163页)。在佩什(1950年,第79—80页),以及布朗和怀斯曼(1964年,第214—222页)的著作中可看到类似的观点。这种观点有一部分受到了J. R. 古尔德和S. G. B. 亨利的批评。例如,在他们称为“配给”的假定下,他们证明,只有受管制和未受管制的商品具有“正常”的收入效应时,未受管制部门中的替代品的价格才会上升。参见古尔德和亨利(1967年,第42—49页)。

② 这种调查反过来又需要理论的指导。参见拙作(1974年)。

些含义。但是,比较一下这两节会表明,大大简化的约束条件在主要方面符合实际的约束条件。为了表述的清楚,这里我们将《租务条例》的约束条件分成几组:

标准租金的确定。房主可收取的最高租金称为“标准租金”。在《租务条例》中,我们看到:

> [1]“标准租金”……意指……1920年12月31日可以从实际居住的租客那里收取的租金;如果……不是在[这一日期]实际出租的……则意指[这一日期]之前最后一次可以从实际居住的租客那里收取的租金率。……①
>
> [2]与此相反的任何协议不论是在这一条例生效前还是生效后签定的,……都不能对任何民用出租物业收取……超过标准租金的租金。……②
>
> [3]在楼宇租客的权利……受这一条例制约的地方,租客都可以合法地向法庭申请修改租借房屋缴纳的租金,而对于这种申请,法庭也会发出它认为合适的命令。③

选择1920年12月31日作为收取租金,因而确定“标准租金”的日期(见上引第[1]段),是出于管理上的方便。④但是,当1921年7月《条例》生效后,标准租金和通行的市场租金之差并

① 《香港租务条例》(1921年,第108—109页)。
② 同上,第109页。着重号是我加的。
③ 同上,第112页。
④ 参见《议事录》(1921年,第78页)。有人曾提出把更早的日期如1914年和1915年当作确定标准租金的日期。

不必然就是1920年12月以来月租金上涨的数额。

为了说明问题，假设 Rs 为受控制的标准租金（即1920年12月的租金），再假设 R_0 为1921年7月的市场租金。若预期连续几个月的租金将上涨，即 $R_0 < R_1 < \cdots < R_n$，则延续至第 n 个月的出租合约将带来不变的月租 Rc，以致 $V_0 = R_c[(l+\rho)^n - l]/[\rho(l+\rho)^n]$，以及 $Rc > R_0$，这里 ρ 是月利率，V_0 是 n 个月租金的现值。即，对1921年7月来说，若合约双方每月修改租金，R_0 就是有关的市场租金，但若合约规定在 n 个月内不修改租金，Rc 则是有关的租金。同样，如果法律造成了租金在 n 个月内不修改的预期，合约双方就会认为未来的市场月租金是 Rc 而不是 R_0。因此，即使1920年12月至1921年7月间月租金没有上涨，但只要未来的租金预期会上涨，租务条例的实施就会造成房东与租客之间的直接冲突。

这样，租务条例颁布时市场租金和标准租金之间的恰当比较是 Rc 和 Rs 的比较，因 Rc 是用预期的时间长度来计算的，在该段时间内 Rs 会有效地实施。(1)可收回日期以后租金的上涨幅度越大，(2)未来租金预期的上涨的幅度越大，(3)预期租金管制的时间越长以致超过合约双方私下同意不修改条款的时间，Rc 和 Rs 之间的差距就会不断扩大。①

当然，由于选择了不同的合约，两个完全相同的物业在可收

① 据报道，在条例开始生效前几个月租金"过度"上涨（找不到数字资料），可能是由于一般预期条例将会出笼。参见同上第79页。

在不存在政府对民用物业租借合约的控制时，不修改租金的规定期限通常十分短。但是，对生产性的租借来说，在某些情况下选择较长期的合约更为有利。参见拙作(1969年)。

回日也可能具有极不相同的租金。第[3]段引用的条款表明，法庭有权平衡这种差额，虽然现有的关于这一时期法庭案件的记录不允许对这一过程进行调查。如所引第[2]段所示，只有民用物业受《条例》的管制。“民用物业”被定义为用于“人居住”的物业，这个定义十分模糊，令人担心租客可能将仓库改建成民用建筑，或房主将民用建筑改建成旅馆。① 1922 年为应付这类可能性而设计的并带有随意性的标准导致了不平等待遇：一些出租物业被管制，而另一些则不受管制。

对所有权的限制。在实施程序法的法律中，对收租权的限制只有在收回出租物业的权利也受到限制时才有效。②如果房主有权随意驱赶租客，他就可能这样做并从新租客那里收取小费而不开收据。如果想租房的房客自愿花 1 000 元从房主那里买一把破椅子，法庭也无能为力。③事实上，如果房东有权驱赶房客，只要他威胁一下，就会使房客向他送礼。

1921 年《条例》允许房主在下列规定条件下收回出租的物业：

> 停租通知不论是在本条例开始生效以前或以后下达，也不论协议的条件是什么，……对实际居住的租客都可以

---

① 见《条例》(1921 年，第 107—108 页)；《议事录》(1922 年，第 45—47 页)。

② 这一点成为引发许多修正案的一个主要原因，在香港整个租金管制史上，这些修正案通常都是随着每一《条例》的颁布而来的，但香港立法会似乎从来没有完全理解这一点。

③ 让政府工作人员冒充潜在的租客，可以在某种程度上有效地禁止这种小费。然而，在这种情况下，就会出现“腐败”。

下达收回房屋的命令或判决……如果:

(a)出租人真正需要收回民用房屋拆毁或重建,以将这些民用房屋变成新楼,……应提前三个月通知租客。①

(b)出租人合乎情理地需要民用房屋自住或自家居住,……法庭确信,租客可以得到另一相当的房屋,租金合理,所有方面合适。②在出租人已得到命令……占有……自用的时候,如果随后发现出租人是通过弄虚作假而获得命令的……,法庭可以命令出租人向前租客支付看来足够补偿损害或损失的数额。……③

《条例》也规定房主可以驱赶未交纳标准租金或给附近的居住者带来过多妨害的房客。④但是,将房屋完全卖给第三方却不构成驱赶房客的充足理由,除非购买者也"真正打算立即将房屋拆毁……重建……"。⑤

转租条款。香港转租之频繁一直是租金控制造成的一个突出现象,但这里我们不分析这个问题。1921年《条例》及有关的修正案都没有限制租客的转租:

① 《议事录》,第111页。1921年11月的修正案规定,房主改建房屋的意图必须用书面说明。参见同上第163页。

② 同上,第110—111页。在香港战后的租金管制下,所有者要将房屋收回自用几乎是不可能的,因为法庭要求提供"证据",证明房东不驱赶租客所遭受的痛苦,大于被驱赶的租客所遭受的痛苦。

③ 同上,第112页。

④ 同上,第110页。

⑤ 1921年11月修正案。参见同上,第165页。

> 任何民用房屋的承租人……将民用房屋的另一部分转租出去，将被认为是对直接出租者来说的该民用房屋的实际住客。任何这种承租人的次级租客……将被认为是实际居住的租客。……①

这一段表述不清楚，可能是由于立法会在处理随后证明是高度复杂的转租安排问题时缺乏经验造成的。只有在战后制定了另一个租金管制计划后，“二房东”、“主租人”、“转租人”及“三租人”这类术语才开始使用。

《租金条例》不仅允许转租，而且对承租人向次级承租人收取的租金也没有设置限制。在《条例》成为法律一年以后，律政司长说了下面一段话：

> 房东对租客转租房屋谋利大声抱怨。现已提出了许多建议，但我并不认为能够完全解决这个问题。一个建议是，决不应该允许租客向次级租客收取超过他付给房东的租金。……这是不公平的，因为租客承担房屋空置和收不到任何租金的风险，限定他只能收取付给房东的租金是不公平的……。②

非常奇怪，这种双重标准得到立法会的批准而没有受到异议。在自由市场上，房东也冒了上述同样的风险，限制他的租金

① 《议事录》，第109页。

② 同上，(1922第，第35页)。

收入而偏袒租客同样是"不公平的"。如果租金被有效地限制在非常低的水平,如果租客转租整个合约,那就有理由说:原来的租客本身更接近于是房东。①

限制收取小费。禁止房主索取小费几乎是不用说的:

> 除了[标准]租金以外,出租人或其他任何人都不能将民用房屋租赁的准许和延期作为一个条件或借口,要求任何形式和任何数量的货币支付。……每个违反此规定而要求支付的人都将立即被处以不超过1000元的罚款。……②

正如前面提到的,"礼物"形式的小费在通行的执行方法下是不可能禁止的。那么,我们面对的问题就是识别自愿支付小费的情形与将会受到法律诉讼的索取小费的情形。从上面引证的那段话中,我们并不清楚是否想控制传统上称为"鞋费"形式的小费:据传,租客过去必须向中间人支付服务费,才能得到租约,由于中间人搜寻和协商合约必须到处奔走,故付给他的帮忙费被客气地看成是补偿他修鞋的费用。同样方便的说法最终也用于指付给房主本人的钱,因为也假定他做了"搜寻工作"。在战后时期,为得到租借权而一次性支付的鞋费经常达到月租金的很多倍。

在1921年的《法案》通过前,律政司长论证说:

① 在战后时期,"二房东"一词被适当地造出来表示这种情况。
② 《条例》(1921年,第116页)。

> [立法会]建议禁止收取“鞋费”,但我们感到,在一个已经相当例外的《法案》中,禁止一种虽然可能很好、但无疑已广泛存在的习惯而进一步扰乱现有的做法是不明智的。当《法案》仍然有效时,任何人如果支付标准租金的话,……他就不可能被迫支付过度的“鞋费”,[因为]只要《法案》仍然有效,[他]就不可能被驱赶出来。①

最后这个说法部分是正确的。租借的保障,加上法律有效地禁止房主对房屋造成任何损害,将保证无需支付小费。但如果法律允许驱赶的威胁存在,只要对合约双方来说小费的协商成本小于有关的净利益,小费就会随之而来。在租借合约形成以前,法律不可能有效地禁止收取“鞋费”。在标准租金低于市场租金的情况下,潜在的租客将一次性地支付小费,而不是放弃租借。同样,只要小费的协商成本不是过高,潜在的驱赶就将使租客付小费。无论有没有租金管制,法庭都无法杜绝“送礼”。

我们可以考察一下1921年《租金条例》的实际约束条件。标准租金的确定是明确而有效的。假如(1)有证据证明可收回日期的租金,(2)不存在任何驱赶的威胁,只要《条例》仍然有效,租客所付的租金就比市场租金低。但是,租客享有市场租金和标准租金之差额的权利在两个方面是没有保障的。一是《条例》的有效期不确定;二是在一些场合存在着驱赶的可能性,促使租客

① 《议事录》(1921年,第86页)。

支付小费。由于这种可能性使管制变得无效,《条例》随后的修正案很自然地就是要对此进行纠正。

例如,《条例》生效仅三个月后,据报道,"一些房东甚至在潮湿的天气下拆走了窗户乃至楼梯来驱赶租客"。①不到一年,就有租客打官司说,"在一些情况下,房东为了使租客搬走,让工人住进来,将房子弄得通常很难受。……"②或许是由于认为普通法可以在这类情况下保护租客,故最初的《租金条例》并无条款来阻止房东蓄意损害租客或对房屋"维修不足"或"过度维修"。针对这些做法,立即处于很重的罚款,到1922年6月,《条例》已从最初的17节增加到了27节。③

房东缺乏随意驱赶权,就只有两个办法可以驱赶租客:他可以宣称自己要使用房屋,或者要重建。不过,第一种办法只有在罕见的情况下才行得通。正如前面引证所示,必须为租客找到类似的房屋——"另一相当的房屋,租金合理,所有方面合适",在租金管制下这是很困难的。进一步说,房主在收回自用时弄虚作假,将付出很大的代价,因为随后法庭可能要求他对租客进行补偿。这样,大体说来,重建是赶走或威胁赶走租客的惟一办法;在这第二种办法下,法庭不要求房东对租客作任何补偿。

① 《议事录》,第144页。

② 同上,(1922年,第35页)。

③ 比较一下《条例》1921年的第13款和1922年的第14款,载《条例》(1921年,第107—117页;1922年,第61—74页)。

III.《租金条例》对重建和拆除的影响

现在我们转过来分析《租金条例》对住房建筑，或者更确切地说，对住房重建的影响。当1922年和1923年该条例例行延期时，一般的预期可能是管制会无限期地延续下去。为了分析的简化（仅仅是为了简化），我们假定在1922—1923年前后，预期租金管制是永久性的。所有的房屋无论新旧，物质上也是永久存在的。

在自由市场上，根据我们简化了的假定，重建的经济条件可用下式表示：

(1) $G_f = (R^*/\rho) - (R_c/\rho) - C.$

在这个等式中，R^*是新建房屋的市场租金，R_c是现有房屋的市场租金。两者都用月加权平均数计算，或用"年金"计算，其中R^*一直计算到原租客空出房屋来重建的日期为止。有关的利率是ρ。所有与拆除和重建相关的成本的现值是C。由于R^*计算到租客空出的日期，在重建期间放弃的租金就不再是重建成本的一部分。重建净收益或地皮收益的现值是G_f。在自由市场上，只要选择的新房一定，若G_f为正值，重建就会发生。

在《租金条例》下，R_c由标准租R_s来代替。大致假定所有其他变量保持不变，对R_s改变R_c，我们得到：

(2) $G_s = (R^*/\rho) - (R_s/\rho) - C.$

这里，G_s是标准租下重建的净收益。$R_s < R_c$将使$G_s > G_f$。

由于《租金条例》下重建的净收益（正数或负数）必然大于自

由市场条件下重建的净收益，人们立刻就会得出结论说，《租金条例》将加速和鼓励过早的重建(就是说，在 $G_f<0$ 的情况下重建)。人们会认为，在管制下，如果且当 $G_s>0$ 时，重建就会发生，并认为在大量的边际场合，对自由市场上 $G_f<0$ 的情况来说，管制下的等式将得到 $G_s>0$ 时。除非现有房屋的租客有动力向房东提供货币"礼物"，阻止他重建，否则，这个结论就是正确的。

房屋(作为一组)的租客为得到标准租下永久的租借权而愿意付给房东的最大数额是：

(3) $S=(R_c-R_s)/\rho$

这里，现值 S 代表"鞋费"。这里，为了代数式的简洁，使用永久贴现是与我们对等式 (1) 的假定相一致的。但是，由于这种简化，鞋费的现期交易合约就将包括这样的条款：如果在将来某一天房主决定重建的话，他将退还给租客相同的数额。当然，鞋费合约可能不会采取这种特定的形式，但对我们来说却是导出一些一般含义的简单方式。①

从等式(1)到等式(3)，我们得到：

(4) $G_s-G_f=S.$

这意味着，如果对 S 来说，所有的合约成本为零，租金管制就绝不会造成过早重建(即在 $G_f<0$ 的情况下重建)。更具体的含义也就由此而来。如果 $G_s<0$，并且如果合约各方都知道这个条

① 注意，在将来某一天偿还鞋费的规定并不会影响下列条件：当 $G_f>0$ 时，重建将会发生。我们现在的讨论中也暗含着，只要鞋费交易——这可以采取多种形式——能够无成本地协商和执行，对重建的房屋租金的进一步限制就不会影响重建的时间。

件，那么，即使在租金管制下也不会发生重建，且任何驱赶的威胁都不会产生任何数量的 S。如果 $G_f>0$，那么 $G_s>S$——无论有没有租金管制，重建都会发生。如果 $G_f<0$，那么，$S>G_s$——只要 $G_s>0$，则驱赶的威胁和 S 的讨价还价将会发生。

上述分析的关键假设是，如果协商和执行鞋费合约的成本为正数，那么，房屋的过早重建一般会在 $G_f<0$ 和 $G_s>0$ 的一些情况下发生。假设 T 代表这种交易成本。在租金管制下，只有 $(S-T)<G_s>0>G_f$ 时，才会发生过早重建。在其他条件相同时，形成鞋费合约的成本越大，重建越有可能发生。通过识别上述变量发生变化的各种情形，最重要的是，通过识别 T 值发生变化的各种情形，就能够得到可反驳的含义。

在通常意义上，鞋费与钥匙费一样，是租金管制下未来的租客付给房东以获得空房租借权的费用。由于（在大多数租金管制法律下）拥有空房的所有权，房东有权排斥他认为要排斥的潜在租客，因而，潜在租客之间为得到租借权的竞争就会造成对房东的一次性支付，数额大致等于市场租金与管制租金之差额的净现值，并且涉及到的交易成本非常低。不过，这种情形非常不同于我们现在正考虑的情形：长住租客支付鞋费，以阻止房屋重建。

由于几个原因，在租金管制下房东和长住租客进行鞋费交易涉及到很大的交易成本。在没有潜在租客之间竞争的情况下，现有租客不太想提供足以阻止房东重建的鞋费。这种交易的成本由于在一栋楼房中住有多个租客而进一步复杂化了。香港的建筑一般不仅有由不同租客占住的几层楼，而且由于转租

每一层楼都可能由几户人家占住。众所周知，集体决策比个人决策成本更大,并涉及到交易成本中的"免费搭车"问题。因此,在其他条件相同的情况下,我们的假说表明,租客较多的房屋经常比租客较少的房屋更经常地被重建。而且，由于《租金条例》的总期限从来没有明确规定，①租客之间对《条例》何时会终止的不同预期也会提高形成鞋费合约的成本。其含义是，在其他条件相同的情况下，管制的期限越具体，重建发生得越少。第三,威胁驱赶和收取小费的不合法也增加了交易成本。例如,房东拒绝提供鞋费收据使租客在作了一次性支付后不能执行租借权;因而他们宁愿进行更复杂的每月给房主送"礼"的活动。这里的含义是,用来控制驱赶威胁的法律手段越有限制性,房东就越会行使重建权。

现有的资料不允许对第一个含义进行检验，第二种含义中描述的不同情形并不存在,并且,虽然较有限制性的手段被用来控制驱赶的威胁，②但关于房屋重建的资料还不足以得出任何相关关系。但是,租客人数众多,《条例》的期限无限延长,付小费不合法,这一切都清楚地意味着,在与房东达成协议过程中涉及到的高成本将会导致过早重建。

在考察这种制度的观察到的效果之前，让我简要地把现在关于住房重建的分析同其他地方作出的价格管制分析的一些一

---

① 《租金条例》指出,"立法会一次次通过决议延长本条例的期限……每次不超过一年,是合法的",载《条例》(1921年,第114页)。

② 参见《条例》1921年第25款、1922年第14款以及1923年第8款;载《条例》(1921)、(1922)和(1923)。

般命题联系起来，[①]以正确地观察涉及到的经济问题。一般说来，价格或租金管制会导致我所说的非专有收入或没有专有索取权的收入。关于《租金条例》,由于不存在明确界定的租期(在这一期间租客有权只付标准租金),享有现有民用房屋的市场租金与标准租金之间差额的权利就有一部分成为非专有的：尤其是当 $G_s > 0$ 时,租借的保障会受到赶走租客而重建的威胁。合约各方为得到这一非专有收入而展开的竞争会导致该收入消散。但是,由于假定约束条件下的极大化,涉及到的每一个人和每一方都谋求使消散极小化。一种办法是在交易成本的约束条件下寻求可替代的合约安排，如我们关于鞋费合约的例子一样。实际上，这种协议旨在比法律更清楚地规定谁拥有市场租金和标准租金之间差额的专有权。另一个减少消散的办法是寻求其他的资源使用方法。如果并且当鞋费合约的交易成本过高时，住房重建作为一种具体的选择就会过早地发生。[②]过早重建导致的交易成本或造成的损失在无论哪一种情况下都构成消散的数量,必然是约束条件下的极小化。

我们可以对《租金条例》下不同的重建结果作一概括。在 $G_s < 0$ 或 $G_f > 0$ 的情况下,并且当这些值被所有涉及到的各方正确地估计到的时候,就不会产生任何鞋费合约,也几乎没有非专有收入消散。在 $G_s > 0$ 和 $G_f < 0$ 的情况下,以及在房东被不合法的鞋费合约阻止而不重建时，非专有收入消散的数量就是交易

① 参见拙作(1974 年)。

② 这里,我们不考虑下列可能性:在一段时间内每月向房东支付鞋费,但随后由于存在把非法合约讲出去的成本中断,因而会暂时推迟过早重建。

成本的数量。最后,在 $G_f<0$ 以及由于协商不成功或未尝试过协商而引起重建的情况下,以现值表示,非专有收入消散的数量是 G_f 的绝对值加上所带来的全部交易成本。

现在我们来看记录下来的证据。《租金条例》生效期间惟一可以得到的关于房屋重建的资料包含在立法记录中。该证据不论怎样有说服力,都不能明确无误地证明许多重建确实过早了。不论报告的现有房屋拆毁的楼龄如何,都需要更多得多的资料来证实拆毁是过早的。因此,下列事实就要读者自己来判断了。

1923 年 2 月,即《租务条例》生效大约 18 个月后,总督 R. E. 斯塔布斯告诉立法会说:"房屋供应情况进展良好。……"[①]直到那时为止,没有报告说重建是"过早的"或"不良的"。4 个月后,1923 年 6 月 14 日,对房屋重建敲响了警钟。为了支持提交立法会讨论的一项法案。H. E. 波洛克先生宣读了一份 4 千多字的报告。[②]该报告估计了可比(重建)房屋标准租金和市场租金之间的差异。截至 1923 年(根据一些例子),市场租金据说比标准租金要高 50% 到 100% 。但是,报告的主要内容是关于房屋重建的。

波洛克先生对总督说:

> 成千上万绝对愿意并且能够支付标准租金的租客并非

① 《议事录》(1923 年,第 1 页)。此时对"房屋供给"尚未区别是重建还是在空地上新建。

② 同上,第 40—48 页。

由于他们自己的过错而被驱赶或正受到驱赶的威胁……。①

原本想要使租客有房可住的法律，其造成的结果却是使一些租客露宿街头：

……现在的情况是，数以百计的人此时正睡在街上。噢，先生，我听到有人说睡在露天的街上非常美妙，有益健康，但我认为这也许不适用于像我们现在这样的天气。②

波洛克先生明确地指出了问题的原因：

重建计划的一个弊端是，它们直接减少现有的住房供应——且谁也不能阻止它们产生这种作用，因而它们将会加剧房屋短缺。……先生，毫无疑问，这种重建的狂热使香港各族人民都遭受了打击。③

这位发言者接着举了许多重建的例子，按他的看法及按建筑当局的看法，这些房屋都状况良好，没有理由重建。④他列举的事例在下面达到高潮：

先生，我想要提到的另一个例子是上海街 349 号。这栋

① 《议事录》，第 42 页。
② 在上述引文中。
③ 在上述引文中。
④ 同上，第 42—44 页。

房子建于1921年。该房屋的状况被建筑条例官员评为“良好”。……噢,先生,重建其他房屋也许是值得称道的,但我认为,在现有的住房供应状况下,鼓励刚于1921年建成的房子拆毁重建简直是犯罪。①

在建议立即抑制“重建狂热”时,波洛克先生提议修改基本条例,加上这样一句话:“由总督任命的……一个委员会……享有绝对斟酌权,可延续终止租借通知的实行以及民用房屋的拆毁重建。……。”②

然而,在修正案付诸表决前,总督斯塔布斯有些话要说。他虽然支持1921年的租金管制,但到1922年6月他采取的立场却是声明,管制是“违反良好的经济学说的。……。”③同样,对于波洛克先生的建议,总督评论到:

如果我必须投票,我应该投反对票,原因有两点。第一……我认为草率地修改一个临时《条例》是一个错误,会导致人们轻信该条例会延期。第二个原因是……批准该条款会阻止人们重建那些明显应该重建的房屋。④

修正案随后付诸表决,总督没有投票权,他宣称“我认为投

① 《议事录》,第44页。
② 同上,第46页。
③ 《议事录》(1922年,第45页)。
④ 《议事录》(1923年,第55页)。

反对票者会获胜。"[1]波洛克先生要求分组表决。结果修正案以8票对4票被否决。波洛克先生咕哝着说，这不能算自由投票，随后总督和波洛克先生互相顶撞了几句。[2]

重建狂热显然在持续，1924年2月28日又有人提出了一个法案来制止这个趋势。律政司长明确表示，"一些房主重建房屋，是因为他们能够从新房子上得到更高的租金。……"[3]一周后，在二读该法案时，已得到立法会其他成员更强大支持的波洛克先生再一次列举事例来支持他以前的立场。[4]在新提出的修正案中，建筑当局被授权决定重建是否必要。波洛克先生宣称："最简单的检验方法是，从居住的观点看，房屋是否结构良好"。[5]换言之，是要完全排除市场检验。

总督斯塔布斯软了下来：

> 我承认，我的错误在于过分相信房主具有公益精神，过分相信他们像普通人那样诚实而高尚。我过去认为房主只有要作巨大改进时才会拆毁房屋。我并没有想到许多人竟然准备拆除良好的房屋，仅仅是为了逃避法律。我只能表示抱歉，我对人性的评价超过了本地的实际情况，而那位议员阁下比我采取了更为正确的看法。[6]

---

① 《议事录》，第56页。
② 在上述引文中。
③ 《议事录》(1924年，第15页)。
④ 同上，第19—21页。
⑤ 同上，第20页。
⑥ 同上，第21页。

没有任何记录显示，总督曾认为房主富有"公益精神"，"诚实"而高尚，作为一个以前谈到过经济学说的人，总督本来应该知道得更清楚。该法案当然很容易地被通过了。①

在 1925 年 5—6 月的三次立法会议上没有提到重建问题，当时《租金条例》到了延期的时候。《条例》延期到 1926 年 6 月，并作了修改，允许标准租金最高提高 15%。②有人提出展期是否应该更长的问题。③总督宣称，《条例》延期的时间已经比他预期的长，他认为需要实施该条例的条件在下一年将不复存在。④在以前几个场合，总督已表达过同样的观点；但是，这一次他是对的。到 1926 年 6 月，"整个香港已有许许多多的空楼，进一步的租金管制被认为不再必要"。⑤《租金条例》遂终止。

关于这一时期空置房屋的比例得不到任何资料，也没有足够的资料可以弄清为什么住房的供给突然会过剩，形成了压低市场租金的压力。过高预期中国大陆难民的涌入是一种可能的解释。但更好的解释或许是，《租金条例》的执行致使作为重建信号的市场租金价格传递了错误信息。该信号被理解成自由市场租金，鼓励了建筑较高层的楼房；但当大量的房主都同时增加供给时，这种租金就再也得不到了。在大规模重建期间房屋暂时减少时，市场租金的上升使个人业主进一步被误导。其含义

---

① 主要条款规定，"除非建筑当局认为房屋的状况……已经到了值得进行拟议中的重建的程度，否则不应该予以批准"。《条例》(1924 年，第 2 页)。

② 见《条例》(1925 年，第 25—26 页)。

③ 《议事录》(1925 年，第 24 页)。

④ 同上，第 31 页。

⑤ 《租金管制委员会》(1953 年，第 9 页)。

是，只有运行“良好的”房屋租金的期货市场才有可能在重建前推测到什么样的租金最终会出清市场。接下来预先签订所有的租金合约，随后予以执行。但形成这种市场是要付出成本的——实际上也就是说，要得到正确的未来租金价格信息，必须付出高昂的成本。房东和租客显然都不愿意支付这种成本。

IV. 结束语

在获得信息要花费成本的世界中，许多决策不可避免地是根据不完全的知识作出的，这最终会证明是错误的。因此，任何决策者都会想办法来减少出错的频率和错误的严重程度。在没有私有产权约束立法决策时，我们自然可以预料到，立法者避免出错的行为不同于市场上的个人行为。但是，虽然我们熟悉影响市场上个人决策的约束条件，可我们却不熟悉那些影响立法决策的约束条件，而且这些约束条件还随着地点的不同而不同。因此，我们不能在理论上断定立法决策更容易出错。本文当然并没有得出这种结论。

把观察范围局限于香港的租金管制条例方面，我们注意到立法行为不同于市场行为的几个一般特点。所有租金管制条例的一个共同特点是，管制推行于整个香港某一种类的房屋，因而一举影响总值巨大的资源。这种极端的行动在市场上很难看到。的确，有一些巨型企业、一些连锁店或特许公司遍布全国或全球；但这些企业无论是合资还是独资，它们都是通过逐步扩张而达到现在的地位的，每一个成功成长起来的企业，都可能经历

了许许多多较小的失败。接受过去错误的教训经常是避免决策错误的成本最小的方式，成本最小化要求在尽可能小的规模上汲取教训。

由于香港租金管制条例涉及的范围很大，避免出大错的最可行的办法就是让每一个法令成为临时性的或“紧急性的”措施，一两年后取消。但这一条款的效力看来被下列事实所抵销：1921年的《租金条例》是迄今惟一的一个被立法行动永久终止的法案。①我们不能认为，其他条例没有造成其宣称的意图与实际效果之间的背离：它们都在不同程度上背离了其意图。不过，通常选择的做法是修改基本条例，在这一过程中经常造成另一些未意料到的副作用。

有人说，纠正决策错误的一种办法是承认错误。但对私有产权约束下的个人来说，承认错误并不会减轻所受到的惩罚。市场会惩罚每一个错误，个人只有采取适当的纠正行动，才能减少风险。

另一方面，制约立法者的约束条件超出了本文的研究范围。人们可以推测一下，承认错误在立法决策中是否比在私人

① 《防驱赶条例》颁布于1938年，由于1941年日本占领香港而终止。《房东与租客条例》颁布于1947年，以管制所有战前房屋的租金，一直存在到今天。《租金提高(民用房屋)管制》——颁布于1963年，1965年中止，1970年又恢复——一直存在到今天。该条例管制了战后建筑的民用房屋的租金，这些房屋估计的租金值低于一定的数量。还有三个不那么重要的条例也与租金管制有关——《租借(延长期)条例》(1952年)、《租借(停租通知)条例》(1962年)和《拆毁建筑(地皮再开发)条例》(1962年)；它们都一直存在到今天。

应该指出，1926年《租金条例》的终止和1965年《租金提高条例》的终止都发生在这样的时期：当时市场租金已下降到管制基本上无效的水平。如前所述，前者是“重建狂热”造成的，后者是1964年香港银行业危机造成的。

部门中更有益。对此，事实再一次作了否定的回答。香港1921—1972年的立法记录表明，只有总督斯塔布斯一人公开承认了决策错误。一个口头承认了错误的人，面对的将是他自己人力资本潜在下降的成本，除非存在一些不寻常的约束条件，否则通常几乎没有任何好处。这种不寻常的约束条件显然并没有支配香港立法会成员的行为。

参考文献

1. Brown, E. H. Phelps, and Wiseman, J., *A Course in Applied Economics*, 2nd ed., London 1964.
2. Cheung, Steven N. S., "Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements," *Journal of Law and Economics* (April 1969), 12, pp. 23-42.
3. ——, "A Theory of Price Control," *Journal of Law and Economics* (April 1974), 17, pp. 53-71.
4. ——, *The Squatters Above and the Tenants Below: An Economic Investigation of the Hong Kong Rent Controls* (in progress).
5. Gould, J. R., and Henry, S. G. B., "The Effects of Price Control on a Related Market," *Economica* (February 1967), pp. 42-49.
6. Megarry, R. E., *The Rent Acts*. 9th ed., London 1961.
7. Needleman, Lionel, *The Economics of Housing*, London 1965.
8. Paish, P. W., *The Post-War Financial Problem and Other Essays*, London 1950.
9. Peltzman, Sam, "An Evaluation of Consumer Protection Legislation: The 1962 Drug Amendments," *Journal of Political Economy* (September/October

1973), 81, pp. 1049 - 1091.

10. ——, "The Effects of Automobile Safety Regulation," (unpublished manuscript, 1974).

11. Hong Kong Government, *Hongkong Law Reports - 1922,* Hong Kong 1922.

12. ——, *The Ordinances of Hong Kong - 1921*, Hong Kong 1921.

13. ——, *The Ordinances of Hong Kong - 1922*, Hong Kong 1922.

14. ——, *The Ordinances of Hong Kong - 1923*, Hong Kong 1923.

15. ——, *The Ordinances of Hong Kong - 1924*, Hong Kong 1924.

16. ——, *The Ordinances of Hong Kong - 1925*, Hong Kong 1925.

17. Hong Kong Legislative Council, *Hong Kong Hansard - 1921*, Hong Kong 1921.

18. ——, *Hong Kong Hansard - 1922*, Hong Kong 1922.

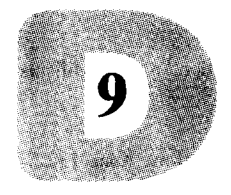
19. ——, *Hong Kong Hansard - 1923*, Hong Kong 1923.

20. ——, *Hong Kong Hansard - 1924*, Hong Kong 1924.

21. ——, *Hong Kong Hansard - 1925*, Hong Kong 1925.

22. Rent Control Committee (John McNeill, Chairman), *Rent Control*, Hong Kong 1953.

(原载 *Economic Inquiry* 13, March 1975)



9 社会成本的神话

"……[应该]检验理论看其对可观察到的行为有没有含义，这些具体的含义应该能够同观察到的行为相比较。……过去不仅没有探讨和检验这种具体的含义，而且存在一种倾向，这就是，在看来要受到经验检验的威胁时，就重构理论，使经验检验变得无效。……[经济学家们]并不急于面对事实的挑战……"

乔治·J. 斯蒂格勒

(《效用理论的发展》，载《政治经济学》杂志，1950 年 10 月)

I. 导论

所有提出来干预市场运作的公共政策通常都立足于下列三个理由之一。第一，卖淫或赌博这类活动由于违反道德而被禁止。第二，公共政策可以用来改善收入分配。最后，一些活动可能因为导致了无效率的资源配置而被控制。

在伦理道德方面，经济理论必须保持沉默，因为除非每个人

的价值判断被视为给定的，否则就无法提出可检验的命题。在似乎有说服力的收入再分配论中，经济分析尚未提出一个令人信服的尺度，衡量当每100镑中的1镑从一个人转移到另一个人时“福利”的净改善。只有在用政府行动矫正无效率活动方面，经济分析确实有许多话要说，并会引起一些重大的争论。

要承认或否认一项公共政策的价值，必然涉及到关于是应该(还是不应该)采用该政策的“规范性”价值判断问题。另一方面，经济效率则能够用关于某一活动是(还是不是)效率的“实证”词语来定义。政策问题从实证分析向规范论证的转变，只需要推断有效率的资源配置是社会所向往的。这一推断很容易得出，且很容易为大多数经济学家所接受。

所谓导致资源无效配置的活动范围很广，从垄断、环境退化到公共物品①的供给等等。对于这类市场“失灵”，经济学家提出了多种原因。关于国家应采取何种适当的补救办法，经济学家们的看法亦各不相同。分歧通常不是来自分析工具的冲突，而是来自不同的假定。在过去18年间，对产权经济学和进行交易成本的研究已经表明，所谓无效率活动都有一个共同的因素：私人和社会成本之间的背离。由于这种概括使人们可以对这些活动的原因进行更广泛的研究，所以重新考察支持或反对把公共政策当作矫正工具的论点，就变得既很重要，也是可能的了。

第II节将讨论我们今天所理解的社会成本的基本概念。第III节将评价四种衡量私人和社会成本之间背离的尺度，提出进

① 指那些增加一个人消费并不减少其他人可得数量的产品或劳动。经典的例子包括灯塔、电视节目和国防。——原编者

一步说明它们的例子。对所谓市场"失灵"的重新解释需要在第V节讨论进行经济解释的重要条件。第IV和第VI节评论运用社会成本分析来指导政策制定时的两种常见谬误。第VII节是结束语。

II. 社会成本的基本概念

1897年，维尔弗雷多·帕累托阐明了资源配置的条件，其重要性在当时并没有被充分认识到。他说，存在一种资源配置的状态，在这种状态下，

> "不可能找到一种办法从这一状况作微小的改变，使每个人享受的福利[收益或利益]都增加。……对这一状况的任何微小偏离都必然引起一些人享受的福利增加，而同时使另一些人享受的福利减少：这将使一些人高兴，使另一些人不高兴。"①

这段话所包含的意蕴现在被称为帕累托条件：

即这样一种状态，在这种状态下，重新分配资源的使用已不可能使一个人得益而同时不使另一个人受损。

"经济效率"一词在其标准用法上是指达到最大的商品和劳务总

① 这段引文摘自小埃弗雷特·约翰逊·伯特，《经济理论史的社会观》，圣马丁出版社，纽约，1972年，第274页，在伯特的译文中，第一句的末尾有"……每个人增加或减少"的字样。这几个字没有意义，可能是印刷错误。

值，或指达到用来生产商品和劳务的稀缺资源最大值。这些值受涉及到的消费者的偏好支配。在一个社会中，有效率的资源配置被等同于帕累托条件，因而，它提供了一种方式，可用来评价一种资源配置状态与另一种资源配置状态，这比问是否达到了某一最大值更有启发性。它提的问题是，某个人是否得利而没有使另一个人受损。

鲁宾逊·克鲁索总是有效率的

经济分析的一个中心假设是，每个人都是在限制条件或约束条件下使其实际收入（或收益）达到最大，“约束条件”一词在这里用来包括所有限制个人达到无限高收入的因素。它们包括四组：(1) 资源的稀缺性；(2) 报酬递减——即这样一条自然规律：人们在一块既定土地上连续不断地增加肥料但不能生产无限数量的谷物；(3) 产权，产权产生于为获取一稀缺资源展开的竞争；(4) 交易成本，其中包括搜寻成本、协商成本、执行合约成本以及定义和界定权利的成本。(3)和(4)只存在于社会中。

在一个人（或鲁宾逊·克鲁索）的经济中，几乎不可能想象无效率。克鲁索将在稀缺资源限制和报酬递减规律的约束下，使他为自己生产的产品和劳务的价值极大化。如果他决策错误，错误估计了气候，或忘记了他已作出的计划，那么他失败只是因为他受到缺乏远见、信息或知识的局限，这些东西本身也是稀缺的资源。换言之，如果我们恰如其分地估计了约束条件，克鲁索就总是有效率的。

如果在克鲁索经济中很难想象无效率，那么为什么在社会



中就很容易想象有无效率呢?如果每个人都被认为是"约束条件下的极大化者",就是说,他试图使其努力达到所能达到的最佳结果,那么,怎么能够产生违反帕累托条件的情况呢?我们在后面将会表明,答案主要在于经济学家们的视觉状态,他们的想象力在一些方面近视,在另一些方面却又太远视。

在新古典经济学的图式(或"范式")中,给定一组假定的约束条件,当社会的额外("边际")净收益为零时,以及在稀缺资源创造的实际总收入达到最大值时,就达到了资源的有效配置。产生有效率解所需要的几组边际等式决定于内部变量,这些边际等式在不同的分析中可能不同。在社会中,这些边际相等条件可能变得极为复杂,人们自然会想到这种情况:一些边际值与另一些边际值不等。想象出这种无效率的情况并将其通俗化的经济学家,主要是(英国)剑桥的 A. C. 庇古教授。

庇古的私人成本与社会成本

在接连两本关于"福利"的经典性著作中,①庇古用现在所谓的私人成本和社会成本的背离分析了各种无效率状态。像帕累托条件一样,"背离"只适用于整个社会,但它提供了一个推理的框架,在这个框架内,经济学家可以在评价经济状态方面尽情地发挥想象力。特别是它能够为政府的矫正性行动得到看似简单的处方。在上了关于庇古的一课之后,初学者都觉得自己知道怎样去改善世界。

① 《财富与福利》(1912)和《福利经济学》,麦克米伦,伦敦,1920年(第4版,1932年)。

庇古论点的深入人心和被接受是相当显著的，因为他原来的许多分析很难读，也很混乱。不过，庇古想要说的话可用他关于工厂污染的经典例子来说明（庇古对这个例子只用一句话顺便提了一下）。[①]这里，我们将用数字值来考察所有的基本原理。

设鞋厂主能够通过增加资源的投入来增加产量。（仅仅）为了简化，假设只增加一种投入，比如劳动，而其他投入（资本等等）保持不变。表9.1第1栏表示投入单位数。第2栏代表鞋产量的增加值或边际值，"私人"一词表示鞋厂主能够通过与鞋的消费者的合约交易而得到的报酬。这一数值是通过每双鞋的不变市场价格乘以每增加1单位投入所生产的物质产量而计算出来的；报酬递减律决定了这一数值随着产量的增加而下降。第2栏的边际值的累积和（没表示出来）代表每一投入量的总私人产品价值。即，如果使用3单位投入，私人总产品就是72镑，即26镑+24镑+22镑之和。

第3栏的边际私人成本代表对鞋厂主来说使用额外（边际）单位投入的成本。为了简化，假定边际私人成本恒定在12镑不变（在我们的例子中是劳动的工资率）。这些边际值的累积和（也没有表示出来）在这里代表总劳动成本。边际私人产品扣除边际私人成本，或第2栏与第3栏之差是边际私人收益（第4栏）。这一收益并不是利润，而是对包括鞋厂主自我雇用在内的所有其他投入的报酬。总收益在8单位投入时达到56镑的最大值，此时，边际私人产品价值等于边际私人成本（12镑=12

① 参见《福利经济学》(1920年)，第160—161页。

镑）。假定的（约束条件下的）极大化动机决定了鞋厂主将在这一产量水平经营。这里明显的约束条件包括投入成本、报酬递减和技术状况。其它有关的约束条件只是暗含的：投入和产出的价格在市场上无成本地决定；生产者没有困难地找到顾客和与顾客谈判；工人一旦签约就将精确地按协议规定工作；这个清单还可以继续写下去，包括气候，健康状况等等。

第5栏列出了经济“浪费”的值。这些值代表不同生产数量时总收益的损失。[①]因此，如果投入为零因而产量也是零的话，使用8单位投入时能够得到的最大总收益56镑就将损失掉，因而被浪费。在投入为3单位时，总收益36镑，低于56镑的最大总收益，浪费20镑。从一种观点来看是收益的东西，从另一种观点来看是浪费：这是一枚硬币的两面。因此，鞋厂主在约束条件下的极大化将造成这样一种情况：经济浪费为零。使用8单位投入时产生的效率就可以用另一种方式来解释。第2栏代表消费者愿意为使用边际单位投入生产的边际鞋产量支付的最大值；第3栏代表将边际单位投入用于鞋的生产时所放弃的其他生产的最大值。当这两个值在边际上相等时，就不可能通过重新配置投入鞋的生产中的资源使消费者和鞋厂主双方都得益。帕累托条件因而被满足。

庇古的中心命题：工厂污染

现在我们介绍庇古论点的中心命题。设工厂排出烟雾，污

---

① 如果将分析扩展到包括其它经济部门的话，就有其它一些衡量经济“浪费”的尺度，但这种扩展在本文中并不重要。

染了环境，因而给邻近地区造成了损害，而这种损害并没有置于合约之下；因而工厂主和居民之间没有交换发生。表 9.1 第 6 栏列出了每一单位投入增加引起的这些合约外效应的值，在这里，负号表示效应是损害性的。我们将第 3 栏和第 6 栏的绝对值相加，得到第 7 栏的边际社会成本。也就是说，对邻居的边际损害（第 6 栏）在这里被看成是生产鞋时给社会造成的边际资源成本

表 9.1 （单位：镑）

(1) 投入	(2) 边际私人产品价值	(3) 边际私人投入成本	(4) 边际私人收益	(5) 总经济浪费	(6) 合约外效应边际价值	(7) 边际社会成本	(8) 边际社会收益	(9) 总社会经济浪费
0	0	0	0	56	0	0	0	24
1	26	12	14	42	-2	14	12	12
2	24	12	12	30	-4	16	8	4
3	22	12	10	20	-6	18	4	0
4	20	12	8	12	-8	20	0	0
5	18	12	6	6	-10	22	-4	4
6	16	12	4	2	-12	24	-8	12
7	14	12	2	0	-14	26	-12	24
8	12	12	0	0	-16	28	-16	40
9	10	12	-2	2	-18	30	-20	60
10	8	12	-4	6	-20	32	-24	84
11	6	12	-6	12	-22	34	-28	112

的一部分；它同工厂主使用边际投入造成的边际成本（第3栏）结合起来形成边际社会成本。另一方面，我们将第2栏的值减去第7栏的值得到第8栏的边际社会收益。

私人成本和社会成本之间背离的一种解释是第7栏和第3栏之差（这个差额等于第6栏，符号省略了）。庇古自己从来没有使用“私人成本和社会成本之间的背离”这样的说法；他提到的是“边际社会纯产品和边际[私人]纯产品之间的背离”。①他用这种说法可能是指第8栏和第4栏之差，这恰好与我们前面衡量的私人成本和社会成本之间的背离（第6栏，符号省略了）完全一样。换言之，合约外效应解释了这种背离。

总社会收益在4单位投入时达到24镑的最大值，这时，边际社会收益为零（第8栏）。但是，如果工厂主在8单位投入处经营，以得到最大的私人收益，社会总收益将是负16镑（此为累积和，恰好等于边际社会收益）。这一社会总收益当然不一定是负值；但在私人极大化条件下，以及在给定的有害的合约外效应存在的情况下，它必然小于4单位投入时的最大值24镑。这就是庇古的中心论点。如果让其追求自身的利益，鞋厂主就不会考虑污染造成的效应，因而就会导致“过度生产”。因此，要达到有效率，鞋厂主的行为就必须用征税，强制性地给邻居补偿，控制鞋的生产或污染的数量，或者用完全取消工厂这类政府行动来矫正。

在第9栏，我们用与第5栏推导经济浪费相同的办法计算

① 这是他成为经典的那一章的标题（《福利经济学》（1920）第6章；第3版，第2编，第9章）。

了社会经济浪费的总值(即在包括合约外效应的情况下)。当工厂在投入为8个单位时，社会的经济浪费是40镑，能够证明违反了帕累托条件。如果使用的不是8单位投入，而是4单位投入，那么工厂主损失12镑(第4栏中的6镑+4镑+2镑)，但给邻居造成的损失减少52镑(第6栏中的10镑+12镑+14镑+16镑)。52镑和12镑之差额是40镑的净收益。因此包括工厂主在内的所有各方，都可以从资源的重新配置中得益。

这个论点看起来是有说服力的，但它不能回答一个问题：在私人极大化的条件下，以及在缺乏矫正性政策的情况下，什么约束条件可以导向或偏离使用4单位投入的决策呢？要详细说明这些约束条件（特别是以有助于检验假说的方式来说明这些约束条件)是非常困难的。但不能回答这个问题就意味着，在我们说制造商决定使用8单位投入时，我们仅仅是在断言一个结果，而不是从考察不同投入量时的成本和收益中推导这一结果（我们将在第IV节再回到这一问题)。

III. 四个经济学家的故事[①]

至少用四种不同的方式，收益和成本都能在边际上相等，都能得到使用4单位投入时的最大社会收益24镑。实际上，探讨这个问题的四种方式是等价的；它们仅仅代表了考察这一问题的不同角度。但是，由于这些观点的混乱导致了试图发展“社会

① 下列“四个经济学家的故事”对经济学研究者来说特别有趣。——原编者

成本"理论的经济学家们的广泛分歧，故这个问题的研究者们将会对考察这四种思路感兴趣。

由包括我在内的四个经济学家使用的四种方法可以用表9.2来说明，这里，第1栏也是表示投入的水平。

1. 庇古的投入税

第一种是庇古运用的方法，①涉及到使用表9.1中的第2栏和第7栏。第2栏代表工厂主所能得到的生产鞋的边际报酬，第7栏是社会的边际成本，包括边际投入成本和造成的边际损害。这两个值在投入为4单位时相等(20镑=20镑)。如果在私人收益极大化时，工厂主使用的投入为8个单位，庇古的相等表明，在边际上，社会成本超过私人报酬16镑。因此，通过征税或给予邻居强制性补偿这类办法来抑制所有者的行为以减少其投入将改善效率。

然而，庇古自己对税收或补偿的具体形式和程度是模糊不清的。②庇古的相等似乎表明，最明显的税收或强制性补偿形式是对每单位投入征收8镑税(第2栏中20镑和12镑之差额)。当第2栏的每一个值减少8镑时，工厂主在投入为4单位的边际报酬就是12镑，这等于边际私人投入成本(表9.1中的第3栏)。工厂主的投入因而减少到与最大社会收益相一致的4单位。

---

① 庇古当时是否使用了这种或任何其他方法并不很清楚，但这种方法看来对他的讨论是最合适的。庇古主要关心边际上的背离，而不是边际上的相等。进一步说，在他的大量例子中边际考虑很少是明显的。(《福利经济学》，第6、7和8章)。

② 同上，第168页及以下各页。

表9.2 四个经济学家的故事 （单位:镑）

	庇古的相等		瓦伊纳的相等			科斯的相等		张五常的相等	
(1)	(2)	(7)	(10)	(11)	(12)	(4)	(6)	(3)	(13)
投入	边际私人产品价值	边际社会成本	单位产出价格	边际私人产出成本	边际社会产出成本	边际私人收益	边际合约外效应价值	边际私人投入成本	边际社会效应
0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
1	26	14	1	0.46	0.54	14	-2	12	24
2	24	16	1	0.50	0.67	12	-4	12	20
3	22	18	1	0.55	0.82	10	-6	12	16
4	20	20	1	0.60	1.00	8	-8	12	12
5	18	22	1	0.67	1.22	6	-10	12	8
6	16	24	1	0.75	1.50	4	-12	12	4
7	14	26	1	0.86	1.86	2	-14	12	0
8	12	28	1	1.00	2.33	0	-16	12	-4
9	10	30	1	1.20	3.00	-2	-18	12	-8
10	8	32	1	1.50	4.00	-4	-20	12	-12
11	6	34	1	2.00	5.67	-6	-22	12	-16

2. 瓦伊纳的产出税

使边际收益和成本相等的更流行的办法，可能是雅各布·瓦伊纳在一篇经典性论文中提出的。表9.2中(新到的)第10、11和12栏说明了瓦伊纳的方法。这里，投入值转换成产出(产品)值。为了简化，我们假定每双鞋的价格恒定为1镑（第

10栏)。边际私人产出成本(第11栏)通过第3栏除以第2栏计算出来(见表9.1)。私人收益与庇古一样,在8单位投入时极大化,在这里,产出的价格或鞋厂主的边际收益等于边际私人产出成本。另一方面,在第12栏中,包括污染损害在内的边际社会产出成本,是通过第7栏除以第2栏(见表9.1)计算出来的值。现在,社会收益的极大化要求产出价格和社会产出成本在边际上相等,在投入为4单位时,我们有1镑=1镑。

经济学家们之所以很容易接受这第二种相等的方法,可能是由于其税收政策简洁明了:每销售1双鞋征收40便士税,将使第11栏的每一个值提高40便士,因而在投入为4单位时得到一个三重边际等式:1镑=1镑=1镑。在没有这种矫正办法时,也很容易看出经济浪费。如果在无控制的私人极大化情况下使用8单位的投入,鞋的边际社会产出成本就将超过其价格1.33镑(2.33镑-1镑)。由于这种价格是消费者愿意为生产的最后1双鞋支付的最大价值,故1.33镑就是与最后那双鞋有关的浪费。征收40便士税施加的限制会消除这种浪费。换言之,它会消除私人成本和社会成本之间的背离,这里,这种背离用第11栏和第12栏之差来表示。

3. 科斯的交易

R. H. 科斯教授提出了第三种相等的办法。他在1960年那篇不朽的论文中,[①]提出了类似于运用表9.2第4和第6栏的

① 科斯,"社会成本问题",第1—44页。

平衡方法，这两栏是从表9.1复制出来的。要使工厂主的边际收益与其对邻居造成的负的边际效应相等，要求这两个边际值放在等式的同一边。在投入为4单位时，社会收益达到最大，我们有8镑+(-8镑)=0。用这种方法很难看出私人成本和社会成本之间的背离；实际上，这种困难似乎误导科斯忽视了这一概念并认为他的衡量方法不同于传统的方法。但他的方法无论怎样陌生，都仍仅仅是四种等价方法中的一种。不过，他权衡一方的收益与另一方的损失的方法确实使观点有些改变，这种改变得到了重要而新颖的结果。我们将在第IV节详细讨论这一点。

科斯的相等方法揭示了抑制工厂主将投入限制在4单位的另一种方式。要完全补偿邻居遭受的损害（但仅仅是补偿损害），工厂主将为每增加的1单位投入向他们支付第6栏的边际值（省略了符号）。他将愿意支付到第4单位投入而不会更多，因为如果他要使用第5单位的投入，他的收益（6镑）将少于所需要的补偿（10镑）。如果由政府来实施，这一支付制度将成为一种税收结构，也会把投入限制在4单位。

有趣的是，与庇古、瓦伊纳和科斯相等方法有关的税收或补偿方式，要求工厂主作不同的总支付。首先，每单位投入征8镑庇古税将使运用4单位投入的总支付为32镑。其次，40便士的瓦伊纳单位产出税将使总支付固定在36.8镑的水平上，因为4单位投入得到的总产出是92单位。第三，第6栏定义的税收结构将对使用4单位投入征收总税收20镑。这三种情况中相同的东西是，都是在投入边际征税。用庇古和科斯的方法，使用第4

单位投入的税收数量是 8 镑。使用瓦伊纳的方法,第 4 单位投入生产的产出是 20,每单位产出乘以 40 便士也得到每单位投入 8 镑的税。

实际上,如果向工厂主收取强制性的补偿费或税收,以将他使用的投入限制在 4 单位的话,那么,他支付的总数可能很不相同。最低的总数为零,这时只有当工厂主使用的投入超过了 4 个单位时才按一边际单位投入交 8 镑税的办法纳税。最高的总数是强迫工厂主将整个工厂完全免费地送给邻居, 然后他们——经营工厂使他们的收益极大化 (且摆脱了我们这里没有详细说明的其他约束条件)——将投入的使用限制在 4 个单位。相反, 如果邻居被迫将他们的财产免费送给工厂主, 工厂主要使其总收益极大化,包括邻居财产价值的收益极大化,也会把投入的使用限制在 4 个单位。正如我们将看到的那样,这一点无论怎样显而易见,都是现在被称之为科斯定理的关键所在。

4. 张五常的总量相等

现在我们来看第四种相等的方法, 这种方法是我作为一种替代方法而提出来的。在表 9.2 中,这种相等涉及到运用表 9.1 中的第 3 栏和新的第 13 栏。第 13 栏的值是通过把使用投入的边际私人报酬(第 2 栏)加上边际合约外效应(第 6 栏)得到边际社会效应而计算出来的。因此,第 13 栏可以看成是代表随着投入的增加所达到的边际社会产品值。在 4 单位投入时,社会收益也达到最大, 私人成本和社会收益在边际上相等: 12 镑 = 12 镑。只要第 3 栏和第 13 栏提供的信息是给定的,就很难得出任

何矫正税或强制性补偿计划，这或许解释了为什么这种方法一直被忽略。但是，这种缺陷可以被这第四种方法的简洁性和通用性所弥补而有余。让我作进一步的解释。

每一种个人行为都会造成一组效应，每一种效应都会对其他人产生影响。从经济上评价这种行为的第四种方法，是比较行为者造成的行为成本与其产生的效应值之和，效应既包括合约内的，也包括合约外的。无论这些效应是取正值（诸如鞋的价值）还是取负值（诸如污染），只要成本和收益在边际上相抵，帕累托条件就得到满足。诸如污染这类合约外效应的出现可能会导致收益和成本不相等，但这仅被看成是这样一种情况：一种行为的边际成本偏离了其边际收益，而不考虑私人成本和社会成本之间的任何背离。换言之，一种行为的效应无论怎样不同，它们的值都可以用相同的方法加总，这样，这种行为的收益和成本就能以类似于合约外效应不存在时的方式相等。

让我们来看一些工厂污染以外的例子，众所周知一种行为的合约外效应可能是有益的，就像在种植苹果和养蜂的经典例子中那样。①苹果园生产的不仅仅有苹果，而且还有花蜜，邻近的养蜂者据说是从苹果花里免费收集花蜜。据说，苹果园主在极大化私人收益时不会考虑其苹果花给予养蜂者的有价值的花蜜。因此，苹果将“生产不足”。要达到最大的社会收益，就要给苹果种植者以矫正性补贴，或者由养蜂者给苹果园主以强制性

① J. E. 米德，“竞争情况下的外部经济和不经济”，载《经济》杂志，1952年3月，第54—67页。

补偿(我们将在第 VI 节讨论不同问题时回到这个例子)。

合约外效应和没有根据的政府行动:钢琴弹奏者的例子

较少人知道,但却更重要得多的是另一种案例,在这种案例中,一方给另一方造成的合约外效应开始时是正值,然后下降到零,最后成为负值。我最喜欢的例子是有一个人 A,在自己家里弹钢琴,邻居 B 可以清楚地听到琴声。A 每天弹琴的时间长短决定于弹钢琴给他带来的边际价值与他在时间上的边际成本之等值。即使 B 是一个钢琴爱好者,也将存在这样一点,在这一点,他发现 A 的过度弹奏是一种妨害。

我们仍然保留表 9.1 中的第 1 栏到第 3 栏的值来说明这一案例,只是现在我们把投入单位解释成弹钢琴的时间,把边际私人产品价值解释成弹钢琴者享受自己音乐的边际价值。第 1 栏和第 3 栏在表 9.3 中表示出来,第 3 栏现在代表弹奏者每小时的时间成本。第 6a 栏是从第 6 栏变过来的,其中,音乐对邻居造成的合约外边际价值超过 8 小时后就变成了妨害。我们把每一投入量下第 2 栏(表 9.1)的值和 6a 加总就得出第 13a 栏的值。在表 9.3 中,第 3 栏和第 13a 栏形成了第四个相等,这些边际值也在 8 单位投入时相等:12 镑 = 12 镑。社会总收益在 8 单位投入时达到 140 镑的最大值 (没有表示出来),或者总的社会经济浪费(第 9a 栏)为零。这里,求出浪费值(第 9a 栏)的方式与第 9 栏相同,或者通过加总第 3 栏和第 13a 栏之差而得到。每一差额代表该投入边际上的浪费。

表 9.3 （单位:镑）

(1) 投入	(3) 边际私人投入成本	(6a) 合约外边际效应的价值	(13a) 边际社会效应	(9a) 总社会经济浪费
0	0	0	0	140
1	12	21	47	105
2	12	18	42	75
3	12	15	37	50
4	12	12	32	30
5	12	9	27	15
6	12	6	22	5
7	12	3	17	0
8	12	0	12	0
9	12	-3	7	5
10	12	-6	2	15
11	12	-9	-3	30

回忆一下前面，在私人极大化的情况下，经营的规模将是 8 单位的投入。但在表 9.3 中，最大的社会收益也是在 8 单位投入时达到的！这意味着，完全不考虑音乐对其邻居影响的弹钢琴者恰好满足了帕累托条件（第 II 节，第 23 页），任何税收或强制性的补偿都将造成*无效率*的结果。当然 8 单位时的双重极大化是为了说明重点而作的策略性安排。我们取 8 单位投入时的合约外边际效应为零值。这就能够证明，不管合约外效应的总值多大，只要在私人极大化条件下边际合约外效应的边际值为零，就能满足帕累托条件。①因而，合约外效应的存在就其本身来说，

① 进一步的说明见詹姆斯·M. 布坎南和 W. 克雷格·斯塔布尔宾，“外部性”，载《经济学》杂志，1962 年 11 月，第 371—384 页；以及我的《个人间效应理论》，华盛顿大学经济研究所，1972 年。

并不表示资源的错误配置，因此，私人成本和社会成本之间的背离，除非被认为与采取行动的边际明确有关，否则并不能说明需要政府采取矫正性行动。①

机场：噪音妨害与商业利益

现在让我们来看一种大家所熟悉的更为一般的情况。机场显然会给所在地造成噪音和污染。但机场周围物业的价值几乎无例外地会随着机场的建立而上升。②大概没有一个人喜欢餐桌上的盘子抖动或半夜婴儿大哭。但是，机场也给周围地区带来了利益，如商业活动增加，房屋需求上升。在有利效应价值超过有害效应价值的情况下，财产价值将增加。如果机场造成的所有合约外效应的总值是正数，并且如果增加空运会导致这一价值进一步上升，为限制空运而采取的公共政策就意味着偏离帕累托条件。因此，从效率方面来说就没有理由只提到机场的合约外

① 其他一些重要的含义也可以推导出来。如果像在我们的例证中那样，边际私人产品价值（第2栏）和合约外边际效应（第6a栏）直接随投入而变化，那就能够证明，当合约外边际效应的值为正数及下降时，社会经济浪费的总值必然下降；反之，如果这种效应的值是负数及正在下降，浪费将增加。不论第2栏和第6a栏的是否直接随投入而变化，都有这样一个明确的含义，上述边际值越接近于零，总的经济浪费越少。

我们可以把这些含义扩展到可观察到的财产值的变化上。在表9.3中，在8单位投入时，邻居B由于A的行为而得到的总利益是84镑，这是第6a栏边际值的和。这一利益是一种收入，可以资本化为邻居的财产价值。如果第2栏和第6a栏的函数是线性的，那么，当可观察到的投入随着可观察到的财产价值增加而上升时，总的经济浪费必定下降；当受影响的财产价值下降时，情况则相反。独立于线性性质的一个明确含义是，在其他条件相等的情况下，受可观察到的投入变化影响的可观察到的财产价值变化率越低，总的经济浪费将越少（我讨论了进一步的含义，同上）。

② 艾伦·瓦尔特斯教授对机场经济学进行了大量的研究，他向我提供了这个信息。

有害效应，而忽视其有利效应（在美国，经由保护消费者的斗士拉尔夫·纳德先生大肆鼓吹，这已成为流行的主流观点）。

机场的例子当然并不是独一无二的。住宅区内的学校建筑也与此类似。尽管学生的噪声和混乱构成了一种妨害，但靠近学校本身可能是一种利益，这使附近的物业价值上升。实际上，人们可能会想，经典的污染周围环境的工厂是否也会产生足够多的有利的合约外效应，以至从效率上说有理由提供一种补贴，使它造成（即产生）更多的污染！

社会成本分析中应该抛开垄断吗？

私人成本和社会成本之间的背离从本质上来说是指这样一种情况：由于某种原因（见第 IV 节），一种行为的成本和收益在多个人的世界里不能在某一边际上相互抵消。这等于违反了帕累托条件，包括了社会中所有的所谓无效率情况。

垄断通常被当作是背离社会成本而引起经济浪费的根源之一。这种背离并不总是有理的。鞋厂的产出造成了两种类型的效应——通过合约交换的鞋和合约外的污染效应——无效率据说是来自后者。设工厂是垄断者，不考虑污染，那么无效率据说只来自于鞋的生产，因为在鞋的生产中，垄断者为极大化私人收益，决定生产到这样一点：鞋对消费者的边际收益超过相应的边际成本。然而，以下两种情况之间的差别只是程度上的，而不是概念上的：

(1)某些效应完全缺乏市场交易或合约安排，就像所谓的污染情况一样；

(2)一种产品有市场交易,但合约安排不知由于什么原因不能达到社会收益极大化。

就"公共"物品或那些适合许多人同时使用而不增加成本的产品诸如灯塔、电视节目而言,人们也接受这样一个预先得出的结论:其生产不能使私人成本和社会收益在边际上相等。由于某种原因,无法签订有效率的合约。

由于什么原因呢?不言而喻,说工厂主不关心他对邻居的污染,养蜂者不为果园的花蜜付钱,看电视者想"搭便车",就是说每个人都想攫取有利的效应,并排出有害的效应。但是,说他能够这样自由地行事就是说世界是没有限制的。如果不恰当地说明涉及到的约束条件,就不能决定或解释行为人将在什么边际上行事。

而且,提出矫正性政策的经济学家们,往往对政府暗中假定了一些不现实的约束条件。例如,他们假定,使私人成本和社会成本背离的情况不仅存在,而且某一政府机构在正确地评估各种边际表的价值时付出的即使不是零也是足够低的成本,即使就多种合约外效应影响大量的个人这种复杂的情况而言也是如此。有关政府付出的成本很低的轻率假定,进一步扩大到所建议的政策的管理和执行方面。最后,在提出给予补贴或征税时,他们假定使用税金或拨付收益本身不会导致进一步的资源配置和收入分配问题。

IV. 规定约束条件时的谬误

经济分析中假定的有效性一直是一个含混不清的问题。"假定"有时是指不能观察到的前提,那么,澄清它的真实性就没有意义。①在约束条件可观察到的地方,假定这个词可能是指必须要做的简化,因为任何篇幅有限的论述都不能充分地描述观察到的现象。放松这种假定通常并不会改变主要的结果,简化做到什么程度经常是一个主观判断问题。最后,假定可能是指为检验假说而规定的一组约束条件或一组条件,"真实性"意味着规定的约束条件在主要方面符合现实世界中的情况。约束条件无论怎样简化,如果要在经验上能够检验含义的话,都必须符合现实。若实验室检验要求使用清洁的试管,那么就不能"假定"肮脏的试管是清洁的。

社会成本分析的不真实:庇古的两条道路

假设的约束条件本质上不符合现实一向是社会成本分析中的主要谬误,这可以用庇古的两条道路的例子来说明:

> 设有两条道路 ABD 和 ACD,都是从 A 到 D。如果任其自然,交通将这样分布:在每一条道上驾驶"代表性"马车遇

① 20 世纪 50 年代和 60 年代经济学中对运用假定的著名争论看来对真实性贡献甚少。这场争论的中心问题是,如果 A 意味着 B,说"非 A 意味着非 B"就是犯了否定前提的错误。至于前提 A(称为"假定")是不是可观察到的实体并不是主要关心的问题。

> 到的麻烦将是相等的。但是，在某些情况下，通过把一些马车从B道上移到C道上，就可能大大地缓解仍然留在B道上的驾车者的麻烦，同时只略微增加C道上驾车的麻烦，在这种情况下，正确地选择B道上的差别税程度，就会产生一种优于"自然"状态的"人为"状态。但是一定要正确地选择差别的程度。①(重点号是我加的)

"在某些情况下"这种说法类似于前面的"由于某一原因"，这就一笔勾销了详细说明涉及到的约束条件的必要性。F. H. 奈特也对这种弱点进行了攻击。②

奈特把道路C解释成"宽阔……而不拥挤……但路面质量差"的道路，把道路B解释成"质量好得多，但路面狭窄而容量十分有限"的道路。③如果我们把驾车遇到的麻烦简单地解释成从地点A到地点D的驾车时间，并假定两条道路长度相等，那么，就没有人会使用道路C以图减少驾车时间，除非道路B上的拥挤发展到一定程度。随着道路B上车辆增加，驾车者相继减速，在某一点上，使用任何一条道路的驾车时间都会一样。因此，道路B上拥挤的进一步加剧会使车辆转向较差的道路C。对使用道路B征税从而强迫一些驾车者使用道路C对这些驾车者不会造成任何损失（因为C是不拥挤的），但剩下来的道路B

① 庇古，《福利经济学》，第194页。

② "社会成本解释中的一些谬误"，载《经济学季刊》，1924年8月，第582—606页；重印于斯蒂格勒和鲍尔丁（编），同上，第160—179页。以下我们都使用重印本的页码。

③ 同上，第162页。

的使用者一定得利。

奈特教授接受了这一结论，但他写道：

> 这个[结论]实际上表明，如果没有人拥有较优良的[道路]的话，将会发生什么情况。但在私人占有和自行开发道路的情况下，事情的发展就会十分不同。事实上，所有权的社会功能正在于防止优良道路的这种过度使用。庇古教授关于道路的逻辑从逻辑上来说是无懈可击的。其弱点是经济理论化中经常碰到的，也就是说假设的关键方面与实际经济状况相脱离……如果假定道路由私人占有和开发，那么通过一般的经济动机的作用肯定就会带来假想税将会确立的那种理想状态。①

这样，庇古没有详细说明的“某些情况”实际上就是支配道路使用的产权的性质；而产权是任何涉及到一个以上的人的决策中所绝对必需的约束条件。此外，奈特指出以下一点本质上是正确的：如果道路为私人所有，“狭窄道路的所有者就能对道路的使用收取通行费，这种通行费代表它优于免费道路的程度，[并且]根据租金理论，……通行费将恰好等于理想税……”②

庇古在指责市场不能达到社会利益最大化，同时又否定私有产权（所有的私人交易都必须立足于这种私有产权）时，实际上是搞错了目标。

---

① “社会成本解释中的一些谬误”，第163—164页。

② 同上，第164页。

就我所知，虽然两条道路的例子从《福利经济学》后来的版本上删掉了，但庇古从来没有回应奈特的文章：争论还没有开始就告结束了。这一情况同奈特论文的晦涩性结合起来，可能解释了社会成本分析方面虽有大量论著但进展缓慢的原因。直到36年后科斯发表了其论文，这一关键问题才重新进入学术争论。

科斯的相互性和补偿（交易）论

转过来看科斯的论点，我们保留了工厂污染的例子，表9.4复制出科斯使边际值相等（第4栏和第6栏）的方法。回忆一下，在投入为4单位时，边际相等是8镑+（-8）镑=0，社会总收益达到最大。将工厂主的收益（第4栏）与对邻居造成的损害（第6栏）相互抵消，得出一个明确的结果：如果不允许工厂主损害他人，他自己就会受到损害。因此，在科斯看来，问题是相互的，从效率的角度来说，答案并不是简单地限制造成损害的一方，而是这样来限制造成损害的一方或被损害的一方，使一方的收益在总量和边际上大于另一方遭受的损害。①除了某种毫无缺陷的公共政策以外，什么样的约束条件能得到这种结果呢？

让我们称工厂主为A，假定存在一个邻居B。首先像科斯那样考虑在我们大多数人看来是合理的情况：邻居B有权拒绝受到污染，所以A要对给B造成的任何损害负责。换言之，B具有享受清洁空气的专有权。要计算A在不同投入量时愿意为损害向B支付的最大数量，我们首先必须说明A打算使用的投入数

① 科斯，“社会成本问题”，第2页。

表9.4 （单位:镑）

	科斯的相等		如果B有权拒绝污染			如果A有权造成损害		
(1)	(4)	(6)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)
投入	边际私人收益	边际合约外效应值	A愿付B的最大值	B愿接受的最小值	差额:合约收益	B愿付A的最大值	A愿接受的最小值	差额:合约收益
0	0	0	44	20	24			
1	14	-2	30	18	12			
2	12	-4	18	14	4			
3	10	-6	8	8	0			
4	8	-8	0	0	0	0	0	0
5	6	-10				10	6	4
6	4	-12				22	10	12
7	2	-14				36	12	24
8	0	-16				52	12	40
9	-2	-18				70	10	60
10	-4	-20				90	6	84
11	-6	-22				112	0	112

量。设他打算使用4单位的投入，这将产生最大的社会收益。如果A使用的投入最初限制在零，那么，要使用4单位的投入，他愿意向B支付的最大数额为44镑（第4栏中14镑+12镑+10镑+8镑之和，即A的私人总收益）。要A对B作更大数量补偿的任何要求都会导致完全不生产。同样。如果A的投入最初限

制在 1 单位，那么，要把投入增加到 4 单位，他愿意向 B 支付的最大额为 30 镑，等等。第 14 栏列出了 A 为得到使用 4 单位投入的权利而愿意向 B 支付的这些最大值（超过 4 单位的情况省略了，因为这与决策无关）。可以用同样的方法计算 B 愿意从 A 接受补偿的最小值，只是所使用的边际值为第 6 栏中的值。第 15 栏列出了这些仅仅补偿 B 的损害的最小值。

进行的任何补偿都是一种交易，需要 A 和 B 之间就使用规定的投入水平按双方一致同意的支付条件进行合约安排。当 A 补偿 B 时，他付钱是为了得到以一定方式使用资源的特权或权利，就像人们买房时购买的是以一定方式使用房产的权利一样。完成任何一笔交易的前提条件是，一方为获得权利而愿意支付的最大值大于或至少等于另一方为让出权利而愿意接受的最小值。正像第 14 栏和 15 栏所表明的，所有 4 单位以内的投入数量都满足这一前提条件，这意味着，如果 A 使用的投入是 0、1 或 2 单位，进一步的交易就有利可图。①第 16 栏中列出的不同投入数量时的交易（合约）收益仅仅是第 14 栏和 15 栏之差（A 打算使用的投入越接近于 4 单位，这种收益就越少）。如果交易能够无成本地进行和实施，则每种情况下的收益就能完全在 A 和 B 之间共享，极大化假定将决定 4 单位的投入是选择的生产数量。至此，我们看到，最大的社会收益将在下列两个约束条件下达到：(1)B 有权拒绝 A 造成的一切损害，(2)进行交易的所有

① 由于使用的是离散值，3 或 4 单位投入得到的收益相同。我们选择第 4 单位来说明如何达到最大社会收益，因为边际值在这里达到相等。在前面的解释中也存在同样的混淆。

成本均为零。

在大多数人看来，“不合理的”是，工厂主有权对B造成损害。但这并不比前面的例子更“不合理”。现在不是A必须付钱给B来得到以一定方式使用资源的权利，而是B必须向A付钱来得到以一定方式使用资源的权利，即在污染量较少的情况下使用其财产资源的权利。在这两种情况下权利的分配会导致不同的财富分配，对一方是“公平的”分配对另一方总是“不公平的”。

采用与前面类似的计算数值的方法（第14和15栏），我们在第17栏中得到B为使A减少投入量而愿意向他支付的最大数量，以及在第18栏中A为减少投入而愿意接受的最小数量。但是，这里要考虑的有关范围是使用超过了第4个单位投入量的情况。为了说明这一点，设为了使私人收益极大化，A选择使用8单位的投入。鉴于A有权造成损害，B为使A投入减少到4单位而愿意向A支付最大数量为52镑（第17栏），这一数量是16镑+14镑+12镑+10镑之和（第6栏，省略了符号）。另一方面，A为把投入量限制在4单位而愿意接受的最小数量为12镑，这一数量是6镑+4镑+2镑之和（第4栏）。如第17和18栏所示，一方在不同投入数量时愿意支付的最大数量也超过了另一方愿意接受的最小数量；在不存在交易成本时，如果投入调整到4个单位，不同投入数量时的合约收益也达到最大。不同投入水平时的合约收益亦是这两栏之差，这些值列在第19栏。注意，将第16栏和19栏结合起来，我们得到表9.1中的第9栏，即社会经济浪费总值。本来会被浪费的东西现在成为合约的收

益。

我们现在可以更一般地表述在何种约束条件下可获得衡量经济效率的传统方法。首先，专有权分配给A或B是至关重要的，无论在哪种情况下都将得到同样的结果（不同的权利分配，包括不同的责任规则和不同的财富分配，可能会由于分配效应而导致不同的资源使用格局，但这不会影响效率）。第二个约束条件是，与进行交易有关的所有成本均为零。这两个命题概括的原理现已被称为科斯定理。

各种复杂情况①

复杂情况1：不确定的交易成本

这个说明将产生几种重要的复杂情况，应该对它们进行考察，以廓清我们对社会成本的理解，促进后面对适当规定约束条件的讨论。要表明第一种复杂情况，让我们回到邻居B有权拒绝工厂主A造成损害的情况。我们发现，投入从0增加到4单位的总收益是24镑（第16栏），但这一收益怎样在A和B之间分配呢？不管怎样分配，先假定交易成本为零，使用的投入量为4单位。但这个结果仅仅是重复了约束条件下的极大化假定。如果合约各方都能通过无成本的合约极大化，那怎么能有其他结果呢？首先必须解决收益的分配问题。任何一方都可能攫取整

① 非经济学家可以略过这一部分。——编者

个收益;但前面没有说明决定分配的标准或机制,而不回答这个问题,我们就不能推测各方的行为。

双边垄断

这里的问题与垄断者(单一卖者)和垄断者(单一买者)交易的情况相同:答案长期以来一直被认为是不确定的。由于没有适当地规定约束条件,经济理论不能得到任何明确的含义。在这种双边垄断中,由于没有竞争性力量来降低交易成本,故交易成本很大。因此,假定不存在这种成本,就犯了这一节旨在纠正的那种错误。但只是说交易成本很大也无济于事;我们也需要知道其程度和性质。仅仅认识到交易成本影响行为,对于如何解释它并没有多大帮助;重要的是理解决定交易成本的因素。换言之,如果现在所讨论的这个问题涉及的交易成本很大,因而必须作为约束条件的一部分加以详细说明,那我们就得评估不同情况下的这些成本,否则就不能导出任何可检验的含义。

设邻居 B 有权拒受损害,但他的财产恰好处在特别有利于生产鞋的位置,有大量类似 A 的鞋生产者愿意投标。B 因而是垄断者,但 A 是区位竞争者。交易成本降低了,因为竞争使潜在的鞋生产者竞相向 B 报价。其他具体因素,诸如损害效应的物理属性,法庭上能够执行的合约形式,等等,可能显示交易成本很低,以致对决定收益的分配几乎没有影响,故能够忽略不计,从而使问题大大简化。为使用 4 单位投入而向 B 作出的最高竞争性报价将是 44 镑(第 14 栏),这意味着垄断者 B 将占有全部

24 镑收益。

现在设 B 也必须同其他地区的工厂主竞争。如果不计交易成本，就会出现“价格接受者”的情况。A 为使用 4 单位投入而签约，将为使用每单位投入向 B 支付 8 镑，即等于边际损害值的数量。A 向 B 的支付总额是 32 镑，减去 B 受到的损害总额 20 镑，他得到 12 镑。这 12 镑收益恰巧是总社会收益 24 镑的一半——其余的一半归 A。只有在交易成本肯定是不重要时，不考虑交易成本才是合适的。否则，总收益将少于 24 镑，分配也随之不同。重要的结论是，一旦交易成本的性质和程度，以及其他的约束条件被充分地说明，答案就成为机械性的了。

复杂情况 2：高交易成本

第二种复杂情况是，交易成本可能很高，以致排除了任何交易。如果一个人加于另一个人的效应需要成本极高的衡量办法，或者同时影响许多人，以致在划分和分担补偿时得付出很高的成本，就可能发生这种情况。表 9.4 中的值显示了一些有趣的结果。如果邻居 B 有权拒受损害，因而将 A 使用的投入限制为零，社会的总损失将是 24 镑（第 16 栏）。另一方面，如果 A 有权造成损害，那么在 B 不作任何支付的情况下，他将使用 8 单位的投入（以使私人收益极大化），社会的损失将是 40 镑（第 19 栏）。因此，从效率的观点说，应该剥夺 A 造成损害的权利。换言之，如果交易成本过高或很大，随意分配权利就会影响资源的使用和社会的收益。[①]

① 这一点科斯认识到了（“社会成本问题”，第 16 页）。

设使用4单位投入时的合约成本在不同的权利分配下都是相同的。如果这些交易成本小于24镑,产权分配给A或B都会签定合约。①但是,如果这些成本高于24镑但低于40镑,若A有权造成损害就会签定合约,若B有权拒受损害就不会签定合约。这种合约将花费24镑以上的成本,因而,同把权利分配给B而没有合约时相比,将给社会造成更多的浪费。因此,仅仅达成合约并不是走向资源更有效运用的先验证据;相反,没有合约可以增进效率。

如果交易成本过高,政府可以采取矫正性政策将投入的使用控制到4个单位,同时导致少于24镑的行政成本。在这种情况下,庇古原来的结论就成立了,虽然支持它的是不同分析。另一方面,即使行政干预成本高于24镑或40镑,政府也可以介入,尽管如果这些成本是私人交易成本,便不会达成任何合约。行为之所以不同,是因为政府决策者和私人面对着不同的约束条件,因而他们的选择也就相应地不同。实际上,即使私人合约成本很小,政府仍然可以决定干预。经济分析迄今未能预测在什么情况下政府行为将比私人合约导致较低(或较高)的成本。

复杂情况3:不存在报酬递减

考虑一下第三种复杂情况。在边际合约外效应为负数的情

---

① 在正交易成本的情况下,不同形式的合约可能以不同的方式影响资源配置;因此,在我们的实例中,签约可能意味着,也可能不意味着使用4单位的投入。这一复杂情况非常重要,但更充分的解释则超出了本文的范围。

况下(第6栏),报酬递减规律可能不成立:随着投入增加,这一数值在绝对值上不是上升,而是可能在某一投入水平为零且在以后仍然为零。在科斯列举的一个诉讼案中,①建筑高楼挡住了附近游泳池的阳光。当建筑物达到一定高度后,进一步增高可能造成很少或不造成任何进一步的损害。同样,价值由于附近工厂污染而下降的住房,可以在污染达到某一程度时改建为仓库而制止财产价值的损失。

设边际损害在第3单位及以后下降到零(表9.4)。A可能造成的总损害为6镑(第6栏中头3个值的绝对和)。但这里的最大社会收益在8单位投入时达到,在这一点,私人总收益56镑(第4栏头8个值之和)超过了总损害(6镑),有50镑的社会总收益。如果交易成本为零,不论谁拥有专有权,A和B之间的合约都会导致使用8单位的投入。如果交易成本过高,授予A造成损害的权利就将导致使用8单位的投入,而授予B拒受损害的权利就将导致无投入和50镑的社会浪费。最后,如果交易成本不是过高,权利授予A就会导致无合约和使用8单位投入,而授予B拒受损害的权利就会导致使用同一数量投入的合约,但导致的交易成本成为社会浪费。这种复杂情况不仅表明当交易成本为正时,不同的权利分配可以影响资源配置,而且表明随着权利分配的不同,导致的交易成本也会不同。

① "社会成本问题",第8页。

复杂情况4:无限制的产权和过高的交易成本

最后考虑一下第四种复杂情况。设A有权损害B。可以回忆一下,为使其收益极大化,他将使用8单位的投入。为什么只使用8单位?通过故意使用更多单位的投入,因而鞋的边际销售带来损失(第4栏),A可以敲诈B(见第17栏),使补偿多于自己招致的损失。①因而很明显,我们必须修正庇古传统中所谓预先得出的结论——私人收益必然在8单位投入时达到最大。支持这一结论的约束条件不仅包括A有权损害B,而且包括存在过高的交易成本。

授予专有产权意味着设置一些限制,在这些限制内个人可以行使权利以创造收入。在资源使用权中,这些限制可以指:(1)有限的资源使用方式,诸如造成损害和拒受损害的权利;或(2)有限的权利行使程度,诸如将污染限制在指定的数量。后一种限制可以由资源的物理属性(就像给游泳池投下阴影的情况一样)、法律性或习俗性约束条件或者关于使用4单位投入的共同协议这类私人安排来设置。实际上,每一个合约都暗含着一些共同商定的限制,以及法律、习俗和物理属性对权利的限定。

追随庇古的经济学家(而不是庇古自己)主要关心如何用矫正性的法律手段来约束第二种类型的权利限制;他们对约束条件的错误规定(这包括庇古自己在内)使他们的分析有很大的改

① 实际上生产者A可以用较低的成本采用特殊方法产生更多的污染,或者他可以仅仅威胁要这样做,以获得更高的收入。

进余地。今天，越来越多的经济学家拓宽了他们关于合约的视野；但大多数人仍然认为第一种限制（权利的不同分配）超出了私人协议的范围。要看出这种观点的错误，人们只要考察一下范围广泛的私人合约就够了。①根本没有一条明确的界限将作为私人合约问题的权利限制同属于司法或政府强制的权利限制区别出来（实际上，“政府”的定义本身也还处在争论和猜测之中）。但不管政府是什么，在我们能够指出哪些活动由政府干预将比私人合约导致更小的成本之前，政府在社会中的经济作用必定仍然是不清楚的。

V. 社会成本分析中的约束条件

在规定足以得到对解释行为来说具有可检验含义的约束条件时，必须满足两个要求。第一，约束条件必须能够通过观察来识别。因而，任何经验上有用的产权定义，都必须提供权利发生变化的可观察到的情形。然而，“权利”是一个抽象的法律概念，本身并不能观察到，并且一般不可能仅仅通过观察它怎样被使用来想象支配一种资源的权利结构。因此，权利的变化只能通过参考一些逻辑上有关的现象的变化来识别。第二个要求是，如果产权要在经济理论化中成为有用的东西，它们就要以这种

① 我曾对合约的作用作过一般性讨论，见本书的“合约的结构与非专有资源理论”。约翰·昂贝克最近作的一个重要考察表明，所有类型的权利都处于私人合约之下：“产权形成的理论和经验考察：加利福尼亚淘金热”（未发表的博士论文，华盛顿大学，1975年）。

方式定义:(给定约束条件下的极大化)行为的变化能够作为权利变化的结果推导出来。

产权的程度

任何经济物品——房子、安静、清洁空气——都包含有一组可以衡量使用限度的特征。产权的约束条件不仅在这些使用限度发生变化时不同,而且更重要的是,在这些限度的权利发生变化时也不相同。一种物品或资产如果并且只有具有与所有权有关的三组不同的权利时,才被定义为私有财产。第一,该物品的专有使用权(或决定如何使用的专有权)可看成是排斥其他个人使用的权利。第二是获得使用该物品产生的收入的专有权。第三是完全的转让权或自由"让渡"权,拥有了这种权利也就有权签订合约及选择合约的形式。这种界定私有产权的权利结构,当然是旨在建立经济理论的理想化东西;在实践中,专有性和转让性都只是程度问题。

然而,在由约束条件下极大化假定决定的上述权利之间的明确关系下,理想化的东西使我们能够提出一些不同于此的其他权利结构的含义。首先考虑一下使用权和收入权之间的关系。专有使用权的存在并不意味着也具有得到这种使用收入的专有权。如果税收或价格管制稀释了专有收入权的话,有权阻止擅闯者的地主可能被部分地或全部地剥夺来自土地的租金收入。因而,失去得到收入的专有权,将会导致就像使用权并非专有时一样的行为。如果不能得到其努力的任何专有收入,那就没有一个极大化的个人会对自己的资源行使专有使用

权。①

而且，一种资源的专有权并不意味着其所有权是可以转让的。大学教授被授予享有自己办公室的专有权，但通常并没有被授予将办公室出租给他人的权利。但具有转让性确实意味着资源至少在某种程度上是专有的。如果使用权和收入权不是专有的，就没有一个极大化的个人会同意合约中有关资源使用或支付条件的条款。

如果要根据经济原理来解释行为，最基本的要求是，我们能够识别这些权利的不断变化的格局，以便能够对合约行为、资源配置和收入分配的相应变化推导出一些含义。支配一种资源的权利不能仅仅靠观察它的使用来识别；这些权利本身也是不能观察到的。我们怎样从不同的情况推导出权利的相应变化呢？专有产权的缺乏可能是由于法律或社会制度不承认它们的存在，或者是由于界定和监察其边界的成本过高。同样，权利在市场上的转让也受到制度和协商与执行合约成本的限制。在通过可观察到的制度变化或交易成本的变化推断权利的变化时，我们要面对不可分成本问题。

界定交易成本的范围

"交易成本"一词在最广泛的意义上包括那些在克鲁索经济中不可能想象其存在的成本。因而，这个词不仅包括形成和执行合约的成本（包括搜寻市场交易信息的成本），而且还包括界

① 更充分的讨论（以及关于收入索取权被部分稀释的情况）见本书的"价格管制理论"。

定和监察专有权利的成本（包括颁布法律这类制度安排的成本）。采取这种宽泛的定义是重要的，因为很难（就我们所知是不可能的）把交换成本与界定要交换的资源权利的成本区别开来。

一方面，从专有权中可得到的收入或执行专有权和收益取决于市场上的转让性，因为否则的话，就不可能实现价值最高的选择。转让所需的签约成本越低，执行专有性的收益就越高。反过来说，执行专有性的成本也取决于是否存在转让性及其相关的成本。因而，在排斥成本随资源持有数量而变化的时候，低的转让成本就能重新安排持有量以降低排斥成本。成本的这种不可分性提出的问题，类似于用相同的投入联合生产产品时遇到的问题。不过，在任何一种情况下，如果我们能够说明不同情形下特定（交易）成本在边际上的变化，就可以推导出对假说和检验具有的一些含义。

在前述宽泛的交易成本定义并接受科斯定理的结论的情况下，说交易成本为零就等于是宣布存在（本节前面所定义的）私有产权。①因此，从原则上说，就可以极其全面地规定交易成本的约束条件，以致囊括产权的所有约束条件。但实际上，这种规定会过于复杂。进行简化的一个一般原则是，把由个人来决定的约束条件（我们要解释的就是这种个人的行为）视为变量，而把超越其控制范围的其他有关约束条件视为既定。要分析给门装锁的个人行为，我们把装锁的成本视为变量（因为他能以不同

① 严格地解释，科斯定理要求存在私有产权或零交易成本，而不是同时需要两者。

的成本选择锁)，而把现有的警察力量视为既定，且不考虑警察保护的成本（对这种成本，居民已通过税收作了支付，但其数量不在他控制范围之内)。因此，把法律和社会制度确立的约束条件视为不同于形成和执行私人合约的成本大体上是适当的，这些成本只是广义交易成本的一部分。

通过研究约束条件观察约束条件

关于三种类型权利变化的推论取决于我们想解释的观察现象与能够得到的信息，这种推论可以从考察制度约束条件和交易成本约束条件或同时考察两者而得到。法律引起的权利变化不仅可通过观察到的法律本身的变化来识别，而且也可以通过执法努力来识别(这样，小心地规定法律约束条件可能需要考察大量的诉讼个案)。同样，对于交易成本，如果我们能够识别一种可观察到的情况在总量和边际上比另一种情况需要更高或更低的成本，就能得到可反驳的含义。进一步说，并不需要实际测量不同情况下的交易成本排列不同情况下的这些成本通常就够了。在这种排列下，对从中得出的任何含义所作的检验，也可以用于检验排列本身，多重检验含义的存在和一致将增强这种排列的有效性。当然，更有用的一个方法是提出一般化的交易成本函数，这种函数可以系统地应用于更大量的情况。这个任务是艰巨的，经济学的现状充分显示了这一点。

VI. 现象报道中的谬误

经验科学的发展可以用一个标准来判断：其假说有多少已被过硬的证据所检验?用这个尺度来衡量，经济学是失败的。在其他经验科学中，很少有学者像经济学者那样愿意接受理论或不愿意检验假说的不同含义。这种行为，再加上经济学家常常随便相信“事实”的态度就更糟了，特别是在社会成本中更是这样。

使用想象的“事实”来支持想象的政策，看来是庇古传统中的习惯。经济学家举出了现实世界中的一些例子，来证明需要采取矫正性的政府行动，确定这些例子的一般可信度，要付出极高的成本。但是，就我所知，没有一个常用的例子得到了确凿证据的支持。在一些场合，用传统的衡量办法可以揭示私人成本和社会成本之间的背离。但问题并不是背离本身，而是用来说明这种背离的现象的可信程度。如果这些现象在很大程度上是不真实的，经济学家就是在试图解释并不存在的事情，提出的就是在很大程度上并不适用的政策。

私人成本和社会成本之间的背离：两个经验调查

(I)土地租佃对农业效率的影响

我调查了两个被广泛接受的例子，据说它们显示了私人成本和社会成本之间的背离：农业中的土地租佃及苹果和蜜蜂。庇古在讨论社会成本问题时花在土地租佃上的篇幅比其它任何

例子都多。①在他看来，由于租佃合约中存在缺陷，佃农耕种通常比所有者耕种的效率低。这些缺陷可能来自产生有利效应的行为，诸如佃农对土地进行的改良：

> "固然，佃农可以要求(地主)对其改良进行补偿。但他知道他要交的租金可能因为改良而提高，且他的补偿要求不会得到满足，除非他采取极端做法：放弃耕种。"②

或者，佃农可能采取有害的行动，例如过度使用土地：

> "实际上，人们经常发现，在租期快要结束时，农民很自然地而且毫不掩饰地想要尽可能多地收回其资本，从土地过多地索取，以致以后几年产量明显下降。"③

庇古接下来讨论了法律认可的补偿计划、其缺点以及另外一些矫正政策。

我在其他地方已经对这一论点从总体上作了反驳，④这里我不想攻击庇古的逻辑。虽然至少从亚当·斯密时代起，就有学者不同程度地断言佃农耕种在经济上无效率，但庇古把焦点对准了社会成本。这里我要提出异议的是庇古所断定的"事实"

① 《福利经济学》，第150—159页。
② 同上，第156页。
③ 同上，第151页。
④ 参见拙作《佃农理论》。

的准确性。我利用芝加哥大学图书馆的设备核查了他提出的证据，找出他列举的原始资料，以及其中引用的参考文献等等，直到我不能再继续下去为止。但我没有发现佃农耕作无效率的任何证据。

检验庇古的说法必须满足的条件

任何人要支持或反对庇古关于农业中的合约有缺陷的说法，都必须满足两个条件。第一，制约资料收集期间和地区农业资源的约束条件，必须在主要方面与庇古论点背后的约束条件相一致；第二，必须能够得到可信的及恰当的资料。庇古论点中暗含的东西是，私人所有支配着农业资源。这里的“私人所有”并不是第五节所讨论的理想的私有产权结构，而是

(1)农业资源的私人所有权；

(2) 在某种程度上由制度实施的这些资源的专有性和转让性；

(3)正的、但不是过高的合约成本；

(4)不存在严重抑制市场活动的调控。

就第(4)点来说，许多国家由于土地改革、农业支持和价格管制政策就不能用战后的资料。另一方面，战前的农业资料不足。要选择一个符合约束条件和资料要求的时期和地区，战前的中国看来是最好的选择。

农民驳斥庇古

在20世纪20年代和30年代初的中国，反对租佃农业的论

调普遍流传，人们经常争论土地私人所有的可取性。几个中国组织和独立著作家缺乏严格的经济分析来支持其论点，就求助于经验调查，这些经验调查终止于1935年的中日战争。但是，他们的调查结果经过J. L. 巴克教授不朽努力的加工整理，成为我能找到的关于无控制私有产权下农业土地使用的最全面证据。①不借助一定假说而收集的资料往往包括许多无关的材料。但就我们现在的目的来说，我们要进行的检验并不要求高度精确。中国的调查结果十分全面，可以对庇古的论点进行几个决定性的检验。由不同方面收集的资料大体上相互一致，由于调查结果涉及中国15年间22个省的情况，这是很不寻常的。

(1) 庇古论点的第一个含义是，佃农的产量大大低于自耕农。但正如巴克所指出的(中国，1921—1925)：

“与认为佃农没有自耕农耕作得好的流行观点相反，按不同类型占有的土地产量来分类，我们可看出大多数地区的产量没有很大不同，就有差别的少数地区来说，佃农或半

① 在南京大学的支持下，巴克指导40个人编纂中国1929—1936年间的农业资料。一些看来不引人注意的原始资料也收入了J. L. 巴克编的书中，《中国的土地利用——统计资料——中国1929—1933年间168个地区的16786个农庄和22个省的38256个农户研究》(南京：南京大学，1937年)。在编写这部令人肃然起敬的著作期间，巴克还撰写了著名的《中国的农业经济》(1930年)和《中国的土地利用》(1937年)，这两本书都已由芝加哥大学出版社印行。但巴克的早期著作也很重要：《中国安徽芜湖附近102个农庄的经济和社会调查》(南京，1923年)；《中国河北宜山县150个农庄的经济和社会调查》(南京，1926年)；以及《中国的农业所有制和租佃制》(上海：全国基督教会，1927年)。

除了独立著作家所作的调查外，还有一些组织进行的调查，这些组织包括内务部、地产局、国家统计部、行政院和立法院。

自耕农和自耕农的表现经常也没有不同……在一些地方，甚至很明显，佃农要比自耕农耕作得好。”①

巴克的资料显示了每英亩土地的以下产量指数：自耕农，100 和 101；半自耕农，99 和 101；佃农，103 和 104；②同样，按肥力等级和位置进行调整后，“对三种占有形式（自耕农、半自耕农和佃农）而言，土地价值在大多数情况下也只差几美元。”③

（2）庇古论点的第二个含义是，租佃耕作下的农业生产率随着租期的不同而变化：就是说，租期越短，耕作的生产率越低。这就意味着，在其他条件相同的情况下，租期越短，土地的租金值越低。涉及中国 8 省 93 个县的一项调查显示，租期的分布如下：

29% 的租期是不确定的（即没有明确规定，通常在每年收割以后终止）；

25% 的租期为 1 年；

27% 的租期为 3 至 7 年；

8% 的租期为 10 至 20 年；

11% 为永久租佃。④

① 巴克，《中国的农业经济》，第 156—157 页。

② 同上。巴克的调查结果来自中国 7 个省 15 个地区 2 542 个农庄的样本。佃农的每英亩土地产量稍高一些，可能是由于租佃的水稻田比例较高，这一点巴克没有察觉。类似的证据见巴克，《中国的农业所有制和租佃制》，同上。

③ 同注①，第 156 页。

④ 这些百分比根据地产部《中国经济年鉴 1935 年》第 101—104 页中的资料计算而来。10 年前在同样地区进行的一个类似调查也得到了实质上一样的分布（同上）。

这个分布显示了租期有巨大的差别，如果租期是生产率的重要决定因素的话，它就会显示在租金数据中。但在三个不同的调查(中国,1930年,1932年,1936年)中,资料显示,在22个省中,租金值主要随土地等级而变化,①分成租合约租期一般比固定租合约短,得到的租金值稍高于固定租。②

(3)庇古论点的第三个含义是,用于耕作的非土地投入,包括进行的土地改良，佃农低于自耕农。否定这一含义的证据同样很有力。两个独立的调查(中国,1921—1924年和1935年)显示,在租佃农场,土地所有者拥有大约60%到70%的房产,而佃农拥有大约75%的役畜和95%的农具。除了房产的价值(这一价值在自耕农场较高)以外,这些调查显示,自耕农场和租佃农场的非土地资产总值大致相同。③在租佃合约中不仅规定了日常进行的持久改良,而且地主所做的执行努力也是明显的。④庇古认为不能很好地签约和超越私人签约范围的各种活动，恰好就是我能找到的每一个书面合约中载明的活动。⑤而且,庇古建议予以立法的补偿计划也包括在交租额的调整之中：

① 内务部,《内部事务公共报告》,2,第1和2卷(1932年);也参见立法院,《统计月刊》,2·5(1930年)。

② 地产部,《中国经济年鉴1936年》,第G62—83页。

③ 国家统计部,《中国租佃制的统计分析》(1942年),第99—116页。

④ Pe-Yu Chang 和 Yin-Yuen Wang,《中国农业租佃的一些问题》(1943年),第49页;以及 Ching-Mon Chen,《中国各省的土地租金》(1936年);Chi-Ming Chiao,《中国农村社会经济研究》(1938年);中国经济研究室,《最近中国农业史原始资料》(1957年),第89—95页。

⑤ 租佃合约样本见国民政府,同上,第54页;及 Chang 和 Wang,同上,第63—64页。

"地主的收入在总收入中所占的百分比从24.7%到66.6%不等,……前者是在要求较少租金的地区,……后者是在盛行分成制和地主提供除劳动与日常管理以外一切东西的地区。"①

同样,根据对四个省进行的另一项调查(中国,1934年),发现在地主提供种子、肥料、牛的地方,租佃农庄的平均租金率是55.98%,而在佃农提供这些非土地投入的地方,平均租金率为46.37%。②

因此,证据驳斥了庇古关于租佃农业无效率的说法。在租佃农业中,尽管私人成本可能与社会成本相背离,但中国的经验表明并不是庇古所说的那些形式的背离。这并不是说,他断言的"有缺陷的"土地占有安排在他所指的那些地方可能不存在,而是说,即使它们存在的话,制约这些地方耕作和合约决定的约束条件也一定与中国(1921—1935年)的不一样,根据我的理解,也与庇古分析中暗中使用的约束条件不一样。换言之,庇古既错误地报告了观察到的现象,也错误地说明了约束条件。

在提出的资料中,自耕农和佃农耕作之间不存在重要差别,这并不意味着中国或其他地方协商和执行租佃合约的成本微不足道,或它们并不以某些决定性的方式影响观察到的现象。但是,在承认存在这些交易成本的时候,我们绝不能匆匆作出下列

① 巴克,《中国农业经济》,第149页。这里的租金分成是中国11个地区样本农庄的平均数(1921—1925年),引用的66.6%纯粹是偶然的。

② 这些平均数是根据Chen提供的资料计算的,同上,第102—103页。

结论：佃农耕作比自耕农耕作的生产率低。交易成本是否会严重影响行为，取决于它们在边际上对资源使用的影响。无论存在还是不存在这种成本，极大化都意味着同样的边际相等，即：就重要农业资源的使用而言，投入的边际报酬等于它的边际机会成本。如果是这样的话，不同土地占有安排之间的资源使用资料就几乎不会显示出什么差别。佃农耕作条件下导致的交易成本一般确实比自耕农耕作条件下高，但没有理由推测，它们从数量或性质上说，会在边际上大大影响资源的使用。在农业中具有私人产权这一约束条件下，交易成本主要影响不同土地占有安排的选择。①进一步说，只要个人选择的农业资产组合一定，那么根据定义，佃农耕作的收益就一定会超过一些资产放在合约之外时交易成本的增加。

(II)苹果和蜜蜂的例子

当J. E. 米德教授引进人们广为接受的苹果种植和养蜂中存在私人成本和社会成本背离的例子时，人们并不清楚他是把这个例子用作实例，还是仅仅是为了说明某些理论观点而作的一种比喻。②在阅读了随后的文献和同一些经济学家讨论以后，我得到的印象是，他对这个例子信以为真。米德提到“未付酬要素的情况，因为这种情况之存在仅仅是并且惟一是由于下列事实：果农不能对蜜蜂的食物收取费用。……”③结果，苹果的“生产不足”要求对苹果种植进行补贴。而且，“未付酬要素”可能具

① 参见本书的“交易成本、风险规避以及合约安排的选择”。
② 米德，“竞争情况下的外部经济和不经济”。
③ 同上，第57页。

有相互受益的性质，这就不仅要求补贴，而且要求征税：

“在苹果树可以为蜜蜂提供食物的同时，蜜蜂也可以为苹果树授粉。……我们由此可得到一些计算公式，表明必须给予多少补贴和征多少税。……”①

养蜂者驳斥米德

1972年，我在世界上最大的苹果产区之一华盛顿州进行了一项实地调查。农民和养蜂者之间长期以来已成家常便饭的合约安排驳斥了米德的“未付酬要素”。但为了澄清所观察到的定价和合约行为，我的调查研究了蜜蜂和开花植物的物理和生物方面，涉及华盛顿州的9个养蜂者，他们照管着大约10000个蜂群，为大约200个农场服务。资料主要取自养蜂场和授粉合约，取自养蜂者的会计记录以及同养蜂者和农民的谈话。与我们大多数人想象的相反，苹果花很少甚至没有蜜。但蜜蜂确实为苹果树和其他植物提供有价值的授粉服务，许多其他的植物确实具有丰富的蜜。这样，我的主要努力就变成调查各种植物具有的不同花蜜量和授粉需求。

我在分析观察到的定价行为时写到：

“要找到表明花蜜和授粉服务二者在市场上交易的结论性证据是很容易的：在一些城市，人们只需要看一下电话

① 同260页注②，第58页。

本上的黄页。但价格的存在本身并没有证明资源配置是有效的。

因此，揭示市场甚至在决定蜜蜂、花蜜和花粉这些资源使用中的有效性是必要的，人们都承认这些资源在性质上难以把握，价值也相对不大……我不打算估计据说一个有效市场会使之相等的几组标准的边际值：这个任务应留给这样一些人去完成，他们相信政府能够无成本地和精确地进行这种估计以实施'理想的'税收—补贴计划。相反，我在下面根据边际相等原理作出了一个分析。当观察到的定价和合约行为不能否定从该分析中得出的含义时，我们就得出下列结论：(1)观察到的行为得到了解释，(2)观察到的现象与有效率的资源配置相一致。"①(着重号是我加上的。)

为此目的，我对养蜂者能够从农场采蜜和"为农场提供"授粉服务的相互受益过程进行了理论分析，并分析了两种性质完全相反的例子：蜜蜂只用作采蜜或只用作授粉。这一分析把授粉服务和蜂蜜产量仅仅看成是蜂箱生产的联合产品的组成部分。也就是说，养蜂者将蜂箱放在农场里得到的单位租金价格可以用下列方式来支付：(a)蜂蜜(可以是正值或负值)；(b)酬金(如果只提供授粉服务的话就总是正值，如果只采蜜的话，就总是负值——支付给农场主的养蜂场租金)；或(c)两者的组合。蜂箱的边际产品价值是边际花蜜产品和边际授粉产品之和。在竞

① 参见本书的"蜜蜂的寓言：一项经济调查"。

争条件下，蜂箱的边际产品价值在每个农场都是相同的，这又等于每个蜂箱的租金价格和生产与照管蜂箱的边际(机会)成本。支持这一分析的统计结果列在这一节末尾的注释中。

信息成本与政府行为成本

养蜂与耕种的调查揭示了传统矫正性政府行动论的另一个弱点。授粉和采蜜中使用的资源在价值上是微不足道的。由于农民自己可以很容易地养蜂，因而同专业养蜂者签约的收益也是微不足道的。一些农民，特别是较大农场的农民，自己养蜂。但设想一下，政府代替私人合约，采用税收—补贴计划来控制养蜂和耕种。要计算这种“理想”计划的适度水平，就需要知道蜂蜜和授粉的边际价值。昆虫学家将会证明，要得到这种知识需要进行反复的和成本很高的试验。即使是可靠地估算出一种类型的农场的边际价值表，成本也是很高的。单是在华盛顿州，就有 20 或 30 种很不相同的农场，对每一种都得制定特别的税收或补贴计划。经验告诉我们，在养蜂和耕种中，设计这些计划的成本，即便不考虑执行成本也会超过合约收益很多倍。

在私人合约下，确定边际价值表是否要花费同样高的成本？答案是，市场在指导资源配置时并不需要这种知识。作为一个商人，农民在不停地试验，模仿其他人，并且在不断地寻找增加自己财富的办法。计算不同情况下的货币就可以为他的目的产生足够多的信息。边际相等原理可能与他的决策完全无关。关于边际生产率表的知识就像关于其土壤的化学公式的知识一样，对他可能是不必要的。

农民赚钱所需要的东西与经济学家需要的东西绝对无关，经济学家要建立关于农民为什么像那样行动的理论。边际相等原理是一个工具，经济学家发明出来就是为了这一目的，这一工具使可观察到的约束条件的变化与可观察到的行为的变化相吻合，以使约束条件下的极大化成为形式上可操作的东西。这一范式的任何一部分都不要求观察到边际表本身，也不要求个人的决策立足于了解边际表。

因此，要评价理论的有用性，标准不是这些边际表的真实性，而是我们从中得出的含义是否可以检验和被证据证明。要评价农民和养蜂者（或企业家）的成功程度，标准不是他是否了解边际值，而是他是否赚到足够的钱使他能够继续经营。①企业家的财富是社会财富的一部分。因而，任何造成损失的私人决策错误，也会使社会付出成本。在租用蜜蜂的合约中，签约成本包括形成合约的成本，以及错误的合约决策造成损失的成本。由于这种合约的收益是微不足道的，签约成本按定义也就更微不足道。

如果私人合约被税收—补贴政策所代替，情况就将十分不同。由于政府决策的约束条件不同于私人各方决策的约束条件，所作的选择也将不同。在政府活动中，多赚1镑或少赚1镑不再是与私人决策中一样的准则。政府也可能计算不同情况下赚到的钱，但既然任何人对这笔钱都没有专有权，这种计算就不是立足于与私人收益一样的激励。换言之，为生计计算赚到的

① 阿尔奇安，"不确定性、演进和经济理论"，载《政治经济学》，1950年6月，第211—221页。

钱常常是获得财富极大化决策信息的成本最小的方法，也是惟一与私有产权约束条件相符的方法。如果不使用这种获得信息的方法，在耕种和养蜂的例子中，设计“理想的”税收—补贴计划就要求政府估计出边际值表。

私人合约的成本并不总是和必然低于导出和执行公共政策以达到同样目的的成本。适用于蜜蜂的结论不应推广至所有其他的经济活动。的确，可以有把握地说，政府之存在总有经济理由，尽管还没有任何令人信服的分析指出在哪些活动中政府比市场具有成本优势。但是，任何政府行为都能够通过假定市场的交易成本高和政府管制的成本低这种简单的方法而在效率的基础上作出貌似有理的证明。随意(经常是暗含地)运用这种假定是传统社会成本分析中的惯常做法，这对经济解释和制定政策都是不适当的。

经济学家的想象和现实世界

在土地占用和蜜蜂活动中，所谓的市场安排缺陷并没有得到证据的支持。亨利·西奇威克的灯塔作为公共物品的经典例子近来已引起了人们的讨论，①这种公共物品的使用者不想付费也不能被排除在外。同样，我认为，环境退化的问题在一些重要方面并不像经济学家所认为的那样。只要仔细审视一下各种形式的不动产交易就能证明，房屋的租金合约中都充分考虑了狗吠和婴儿哭啼这类因素。清洁和安静也常常在定价时被估价。经济学家们对待事实的漫不经心的态度应受到严厉谴责，

① 科斯，“经济学中的灯塔”，载《法律和经济学》，1974年10月，第357—376页。

就像我在蜜蜂的研究中得出的下列结论一样：

"我没有理由批评米德及追随庇古传统的其他经济学家采用蜜蜂的例子来说明一个理论上的观点：如果一些要素'未被付酬'，资源配置当然一般就不同于观察到的情况。我批评的主要是他们研究经济的方法，他们不考察现实世界的情况，单纯凭想象就得出政策含义。结果，他们的著作对于我们理解实际的经济制度几乎没有什么用处。"①

第 VI 节注释：

蜂箱租金的经济研究

主要的统计结果得自研究 13 种开花作物，每种作物都有不同数量的养蜂者和农民参与种植。在大量被检验的含义中，有两个相互关联的含义特别重要。第一个是，每个蜂箱的租金价格在不同农场的不同用途中大致相同，无论作物的花蜜量和授粉需要差异多么大。仅用于授粉的蜂箱租金价格方差系数是 0.035。当计算扩大到包括采蜜时，把蜂蜜产量换算成货币值并加上授粉费后，方差系数是 0.042。我们可以把这两个方差系数同乔治·斯蒂格勒教授列举的方差系数比较一下：汽车价格(0.017)，无烟煤价格(0.068)。②"未被付酬"的要素不仅实际上被付了报酬，而且单位支付的差别在不同耕作条件下如此之小，

① 参见本书的"蜜蜂的寓言：一项经济调查"。

② 斯蒂格勒，"信息经济学"，载《政治经济学》，1961 年，第 213 页。

以致蜂箱和花蜜量的分配接近于运转良好的市场情况。

更富有启发性的第二个含义是,授粉费(蜂箱的货币租金)和预期的蜂蜜产量(蜂箱的实物租金)之间存在反比关系。支持这一点的证据也很有力。令 x_0 是每个蜂箱的总租金,x_1 是以货币支付的租金,x_2 是以花蜜支付的预期租金,① x_0 的方差就分解为

$$\sigma^2_{x_0}=\sigma^2_{x_1}+\sigma^2_{x_2}+2\mathrm{Cov}(x_1,x_2).$$

对任何特定的农场来说,x_1 或 x_2 都可以为正,也可以为负。由于蜂箱在不同的季节具有不同的替代价值,故春季和夏季的资料被分开来。上述等式在春季的相应值是

$$0.166=1.620+2.317-3.771.$$

x_1 和 x_2 之间的相关系数是 -0.973。上述等式在夏季的相应值是

$$0.806=5.414+6.183-10.791.$$

x_1 和 x_2 之间的相关系数是 -0.933。我在一篇较长的论文②中对其他一些含义进行了检验,进一步证明,每个蜂箱的边际产品价值、租金价格和生产与照管蜂箱的边际成本都倾向于相等。

VII. 结论

我提出了关于社会成本的基本概念,分析了有关矫正性公

① 即 $x_0=x_1+x_2$。春季(主要是授粉)的相应值是 9.65 美元 = 9.02 美元 + 0.64 美元;夏季(主要是采蜜)的相应值是 8.07 美元 = 1.30 美元 + 6.77 美元。

② 同 266 页注①。

共政策的两个常见谬误，并且讨论了解释经济行为所要要的条件。两个常见的谬误是：

(1)假定的约束条件在很大程度上是站不住脚的，

(2)对现象的报道常常是不正确的。

毫无疑问，这些谬误阻碍了作为行为科学的经济学的进步。我对庇古传统中的分析的批评不应该看作是一种反政府管制论。这里的论点只是，对经济理论作任何有价值的运用都必须依赖于仔细的经验调查，以确保事实是真实的，假说是可以检验的，以及检验得以进行。

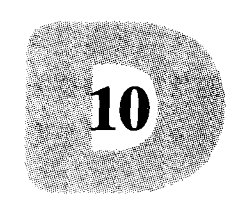
旨在帮助决策的分析要与旨在解释行为的分析相一致。所有推测某一政策的结果的分析，都会有助于说明其可取性。因而这里认为模糊了行为解释的谬误，不可能是政策分析的结果。或许产生这些谬误的原因是，经济学家们试图描述应该是的那种世界，而不是现实的世界；或许仔细研究的成本是高不可攀的；或许经济学家在寻求政府的承认。

然而，在行为科学的领域内，恰当的问题不是经济学家是否应该参与决策，不是经济分析是否有助于指导政策决定，也不是经济学家是否帮助改变了世界，而是公共政策为什么以这种方式存在，以及这些政策为什么在不同的经济制度下会不相同。要回答这个问题，即要从经济上解释政治行为，就得理解与政府决策有关的现实世界的约束条件。最近研究兴趣向这一方向的转变，①以及人们日益认识到政府行为分析在公共选择理论即

① 《政治的经济学》一书指出和分析了经济学新方向的主要因素，读物 18，IEA，1978 年。——编者

政治的经济学中的重要性，预示了经济学，特别是产业组织理论、公共选择和经济史发展的新的势头。虽然这比庇古教授关于社会成本的开创性著作滞后了半个世纪，但这一趋势还是令人鼓舞的。

（原载 *The Institute of Economic Affairs* 1978）



10 租管与重建：香港战前物业的战后经验*

I. 导论

在任何租金管制下，现有房屋的重建都会呈现出一种真正

* 我深深地感谢香港租务法庭的三位庭长。1970年，C. Q. 林 (C. O. Lim) 先生首次向我讲授了租金管制的基本性质，之后于1972年退休，然后来到西雅图，又用两周时间向我集中传授了他关于这一主题的许多百科全书式的知识。在以后的一年里，比尔·西尔克先生极其客观地向我开放了法庭的全部案卷，并提供了办公场所，供我的助手们使用了三个月。在我四次访问香港期间，C. Y. 肖先生花了很多时间同我交谈他关于管制法律的深刻分析。

香港档案局档案保管员 A. I. 戴蒙德先生，既提供了收藏文件，也为我弄到了档案局以外的一些最重要文件(我很感激的是，我是第一个使用戴蒙德保存的资料的人。我高兴地注意到，他收藏的资料范围包括了从原来狭窄的住处到现在的漂亮新房)。

租务调查局友善地提供了《拆毁建筑条例》的记录和《房东与租客条例》弃权部分的记录，程莉小姐细致入微地为我理清了所有这些记录。

另一些协助我查找资料的政府机构是香港政务司 (特别是尊敬的 I. M. 莱特博迪先生和 J. F. 巴罗先生)、定级和评估处 (特别是 W. P. 麦克福德泽安先生)、高等法院(特别是约翰·奥利弗先生)和印刷处(特别是麦吉·唐夫人)。我感谢香港大学亚洲研究中心在我1975年学术休假期间为我和我的助手提供了研究上的便利。

在这个漫长的调查中，时间花得很长，取得的成果却很少，责任全在于我一人。事实上，我的研究助手唐丽娜 (Lina Tong) 夫人不断地抱怨说，她的工作成果没有得到利用，这才促使我撰写这篇文章，而这只收录了她准备得极好的概括性材料的一小部分。

这里也感谢全国科学基金会，该基金会的资助从根本上保证了这一调查的进行。

的困境。在开始重建以前,长住租客必须迁出。但如果能够随意驱赶租客,租金管制就失去了效力:一旦所有者有空置权,他就能够收取相当于自由市场水平的租金,而不管法律怎样说。急需住房的房客会自愿地一次性付一笔款,其数额相当于租房期间预期的市场租金与管制租金之差的贴现值。不论什么地方实行租金管制,这种逃避管制的做法都会成为常规,一次性支付有钥匙费、押金或建筑费等各种各样的费用。成文法对这种能够隐蔽起来的做法无能为力,例如,潜在的房客可以主动花几千元向房东购买一把破椅子。

令人惊奇的是,分析租金管制效果的经济学家完全没有注意到为重建而驱赶租客这一重要问题。加拿大最近颁布的立法完全没有认识到这个问题;在我研究过的其他租金管制中,即使这个问题被清楚地指出来,也没有得到符合一般经济标准的满意答案。

假设只有当房东真正提供了他打算重建房屋的证据时才允许他驱赶租客。1921 年香港颁布了具有这种内容的法令。但是,在两年内,市场租金上升到超过管制租金的 50%,由此引起了重建潮。一些房东竟然狂热到拆毁刚刚完工的新楼,以便取得空置权。①另一方面,如果完全禁止房东驱赶租客,合乎社会需要的重建就会被无限期地推迟。在这两种极端情况之间,已尝试了许多的立法行动,但正如我们将看到的,每一种缓和重建和驱赶租客这种孪生问题的企图都造成了其他问题。

① 对这一事件的讨论见本书的"露宿街头还是有屋可住?——租务条例宣称的意图与实际效果"。

基本问题十分明了：虽然租金管制想把一些权利从房东转移给租客，但却几乎不可能准确地说明要转移的是什么权利。重建权通常依然归房东，但房客拥有居住权。因而，当重建要求房屋空出时就形成了一个灰色地带。谁拥有获得重建房屋租金收入的专有权呢?①

本文分析了 1947 颁布的《房东与租客条例》对香港房屋重建的影响。②由于管制了所有二战前物业的租金(但不管制战后兴建的或重建的物业租金)，条例使这个世界上最现代化的城市之一因驱赶租客问题而将城区更新问题严重复杂化了。这里不考虑支配战后物业租金管制的条例(法律总是明确地规定，新建的楼宇不管制，尽管经验丰富的房东今天很少会对这一规定信以为真。但是，要害在于，新建筑由于即时提供了空置权，使房东能够制定自由市场租金，这种前景成了是建筑新楼还是重建物业决策的重要变量)。

延续至今的《1947 年条例》经过了一系列修正，这些修正案可以使人很好地了解现有物业的租金管制及其重建问题。同世界上无数的租金管制法律相比，我认为，对于解决租金管制下不断出现的重建问题来说，香港的修正案是人们希望能够找到的最巧妙的方法。我同意香港租务法庭庭长 C. Y. 肖先生的看法，现在这样的《房东与租客条例》是很难改进的。条例是否应该完全废除则是另一个问题。

值得注意的是，即便是经过长期艰苦努力而形成的最精妙

① 关于一般的讨论，见本书的“价格管制理论”。

② 《1947 年香港租务条例》，第 25 号，现编入《香港法律》第 7 章(1975 年)。

的租金管制法律，也对住房造成了本文要谈及的各种影响。然而,我并不是由于其精妙,才选择香港的法律作为例子来说明租金管制的效果,而是由于香港的特殊经济环境,在这种环境下,租金管制对城市发展产生了决定性的影响。至少在过去10年间,香港战前物业的市场租金比管制租金猛增了大约八倍。①而且,香港的人口增长和有限的土地面积几乎是独一无二的;《建筑条例》的重大修改对租金管制问题产生了决定性的影响;几乎所有的私人楼宇都会不断地遇到重建问题，因为在战前建成的私人物业中,几乎有90%以上被租客居住着。②换言之,在香港产生的影响广度突出了其他地方应吸取和运用的教益。

II. 《房东与租客条例》及其关于驱赶和重建的条款

1945年10月22日，在日本刚刚撤出香港，甚至还没有恢复秩序时,英国军管局就发布了第15号公告,对所有现有的战前私人物业实行租金管制,并设立了租务法庭,目的在于处理房东和租客关系中的法律纠纷,即使在今天,该法庭仍然在发挥这

① 这个差额是根据《1947年房东与租客条例》中"合约迁出"条款得出的数字计算的。自1953年以后,战前物业的租客都可以用法定保护换取不超过5年的协议出租;此后,房主便可以自由决定租金。《香港1953年条例》第22号,第15节,第160页。由于预期租金管制是短期性的,故只有较少的租客用这种方式让出了自己的权利,随后他们要交纳的自由市场租金不得不向租务法庭报告,以得到例行批准。前面的计算结果就是从这些重要数据中得出的。

② 这一统计推论得自租务法庭向我提供的豁免案数据。豁免也称为排除在外,豁免案就是房东通过租务法庭申请其物业免除租金管制。获得豁免的条件将在后面讨论。

一作用。①这么迅速地颁布法令是为了保护返回香港的居民(他们在战争期间逃难到大陆),免受租金迅速提高之苦。其中隐含着对非居民和新移民的歧视。在1945年以后的两年里,大多数的诉讼案都集中在成千上万个正谋求回国的人们之间的优先租赁权问题上。1947年5月23日颁布了重要的《房东与租客条例》,取代1945年的公告,对所有战前的私人物业进行租金管制。②经过一系列修正案的修正和增补,该条例一直留存到今天。根据其中的条款,一个住房单元允许收取的租金定在1941年12月25日可从"原租客"那里收取的租金水平上。③自1947年以来,已几次批准提租,但与通货膨胀和难民涌入造成的市场租金持续上涨相比,这几次提租都是微不足道的。

香港政务司向我提供的机密文件显示,在制定《房东与租客条例》期间,形成该条例的立法过程本身就应该成为一篇重要论文的题目。简单地说,1946年,总督任命了一个由L. 达艾尔蒙达任主席的五人委员会,考虑和报告15号公告下租金管制的作用,就租金管制是否应该保持下去,以后如果保持下去的话,采取何种形式提出建议。对委员会成员的挑选几乎确保了管制的延长。④此外,虽然总督偶尔也提到是否可以解除管制,但在会

① 《1945年香港(英国军管局)公报》,第1部分,第2—4页。

② 最初表达的意图是只进行一年的租金管制,但在几次例行的补充之后,1953年删去了终止条款。参见香港《1947年条例》第25号,第34和35节;同上,1953年,第22号,第32节。

③ 参见同上,1947年,第25号,第2(k)节。

④ M.W. 罗先生被任命为委员会成员,他是一个律师,杰出市民,在与律政司长的私人通信中,他坚决要求管制。同样是杰出市民的M.C. 李先生显然是律政司长的私人朋友,但他强烈反对管制,所以总督没有任命他。

议一开始就排除了这种选择。①

在1946年12月3日给律政司长的说明信中，起草法案的黑兹尔里希先生坦率地承认,他不熟悉这种类型的立法,也不熟悉英国法律的运作,他作为“业余”消遣来准备草案,并说这种重要的立法值得尽全力研究。所以,毫不奇怪,该法案颁布几个月后就需要修正案来澄清许多不明确的方面。真正令人吃惊的是1947年的条例对香港来说相对是一个杰作。要体会黑兹尔里希先生的天才,只需研究一下其他租金管制法律。

在原先的条例下,房东可以通过驱赶房客或豁免(或排除在外),收回房屋重建,但这两种方法都会遇到一些障碍。让我们依次考察。在条例中,第18到第20节规定,房东可以在以下规定的情况下驱赶租客,如租客非法使用房屋,拒绝交租,未经房东同意就转租,或房东需要房屋自己居住。但在这些条款中,非法使用很难证明;任何脑子正常的租客都会交纳管制租金;未经房东同意的转租在大多数情况下受到普通法下的自动弃权条款的保护。对一个要求占用住房的所有者来说，所需要的证明自己住房困难的证据，几乎不可能得到。上述说法依据的都是我自己对所有实际驱赶案例的研究。

如果驱赶单个的租客就如此困难，那么，要驱赶一栋房中所有的租客和转租客来重建就几乎更不可能了。香港典型的战前建筑都是按照严格规定建造的。每个整体建筑都是一街长,短街的一半深,前面的部分分成15尺宽(由使用的中国杉

---

① 见考虑和报告委员会关于房东和租客公告实际运作的记录和报告(报告时间为1946年10月25日)。

木的长度决定)。因此,每个主建筑都由一系列垂直的房间"群"所组成,每一群房间相互连接,中间用一堵墙和楼梯隔开,每一群房间都称为一栋楼。楼的高度(因而其单元数或公寓数)都规定最高不超过4层,这根据从前面街道中心的一个角度来决定。楼房内的每个15尺宽的公寓面积大致都是500平方英尺。

一个房东可能拥有一栋或多栋楼,每栋楼中出租3个(或4个)公寓,每个公寓出租给一个主租人及(通常)转租人。由于香港一个民用单元平均居住4.3户人家,[①]收回一栋楼(一"群"房)重建通常需要驱赶12个这样的租户。任何一个打算重建的房东都面临着由于下列事实而面临的巨大困难:最经济的重建一般都要拆毁几栋相邻的建筑。

在租务法庭提供的全部诉讼案中,我没有发现一个案例房东用驱赶方法成功地进行了重建。当然,这并没有完全抑制房东一直存在的驱赶房客的动力,因为无论采用什么方法获得空置权都会从新租客那里得到钥匙费。[②]

驱赶条款中特别有趣的是第18(g)节,其中规定,房东可以驱赶这样的租客:"他们已书面通知房东将停租物业,但在通知规定期限内却没有迁出"。预期从房屋重建中得到巨大利益的房东会愿意贿赂租客发出这种通知。如果他提供的贿赂足够

---

① 根据豁免案的数据计算。后面将提供详细情况。

② 钥匙费是新租客一次性付给房东或原租客以取得住房权的费用。一般地说,这笔接近于自由市场租金的贴现值与将来一段时间的管制租金之差额。对这个问题的进一步讨论见本书"露宿街头还是有屋可住?——租务条例宣称的意图与实际效果"。

大,而被楼房中的每个租客所接受,那么,他就可能收回重建。然而,同一条例的第10节(我们将在后面讨论)又禁止付钱。这样,就只有进行私下交易,但实际上,一旦房东能够拿出这种停租通知的证据,租务法庭就会以"看起来温和而无害的方式"执行驱赶令。

法官和房东回忆一下1947至1955年间的情况,都会同意,不准付钱并不是很大的障碍,但很少有房东能够解决不让步问题。若重建房屋在经济上是有效率的,房东会乐于付足够多的钱,充分补偿每个租客,让其以自由市场租金寻找其他类似的住房。但达成协议很困难,不仅是因为每个人对管制何时结束存在着各种预期,而且还因为肯定有一些人要求得到的补偿,超过了房东潜在利益中他们应占有的相应份额。租一个床位的转租客不让步的权利,绝不亚于租用整个单元的租客。人们发现,50年代初期经常报道由于不让步而使谈判流产的事例,我找不到与所有租客成功地达成协议的记录。

虽然《房东与租客条例》第31节原来并不是为了这一目的而设计的,但还是为企图重建物业的房东提供了第二种方法——这种方法对香港的经济发展是绝对必需的。该条款规定:

> 立法会主席有绝对的斟酌权,不必听取涉及有关任何一方的意见,而根据命令将任何物业或任何一类物业排除在本条例的应用范围之外……上文授予的权力只有在接到了租务法庭的建议后才可行使。……根据这一条款,租务

> 法庭有权决定是否审理[豁免]申请，……享有绝对的斟酌权，决定是否建议把申请书涉及的物业排除在本条例的应用范围之外。①

"绝对的斟酌权"一词是强硬的，其实质直到1968年才在法庭上得到了检验。②然而，在1947年至1955年间，租务法庭关于豁免问题的斟酌权依据的主要是所谓的"公众利益"。③

根据这一条款，可以驱赶租客而不必给予补偿，一些房屋由此而得到了重建。早期的听证会记录表明，"公众利益"一词解释得相当宽泛，在某些情况下，现租客享受低租金的"合乎社会需要性"，仅仅由于房东证明重建有利可图就被否定。当然，走这条路的房东面临的是不能肯定的成功和太肯定的成本。长时间的法庭听证会使得准备工作极其繁重，并且具有最终被否决的高风险。很少有房东愿意承担费用来收集下面必要的证据：确定无疑的盈利说明、建筑师的重建图纸、充分的银行信贷证明，等等。事实上，在1947至1954年的7年间，获得批准的这种重建豁免令不到100个。

"公众利益"与市场标准不一致的进一步的证据是1953年

---

① 《香港1947年条例》，第25号，第32节(黑体为引者所加)。这一节现收入《香港法律》第7章，第4节，第10页。

② 香港土地投资与代理有限公司诉曾福皮(Tsang Fook Piano)公司(一个企业)，租务法庭案卷H.E.33/68。负责这个案件的C.Q.林先生把"绝对的斟酌权"解释成"司法斟酌权"，作出了不利于香港土地公司的裁决。

③ 租务法庭的前庭长林先生告诉我，豁免申请的判决是根据原来法案第17(B)节的"目的与理由"作出的。这一节指出，豁免要获得批准，需"在下列特殊情况下：经考虑认为批准豁免是符合公众利益的，以及房主提出的财产价值大于租客提出的财产价值"。见《1947年香港政府公告》第514号。这里，重建并没有作为公众利益的一部分而明确提到。

的租金管制修正案。到那时,部分地是由于战争的破坏,许多战前物业摇摇欲坠,几乎不能住人,因为在租金管制下房东没有动力维修房屋,但按通行的规定,这种破损又不足以成为重建的理由。这样,修正案出现了,授权公共工程处长证明一些建筑属于危房,允许收回重建。①

当然,重建的纯经济标准不同于这种决定。一方面,经济效率可能要求完全拆除一些结构完好的建筑;在另一些场合,即使是一些破损得很厉害的房屋,大修也许是更经济的办法。但为了避免房东与租客在关于什么是重建问题上的冲突,1953年的修正案使用的是全部重置一词。②

当1953年修正案生效时,没有得到补偿而被驱赶的租客激烈地反对重建,即使他们住的房子已被官方证明是危房。记录显示发生了大规模的向总督请愿,一些签名者声称,他们宁愿被房子压死,也不愿搬出来。有一些谣传说,公共工程处的官员接受贿赂,然后作假证明。据说一些房东在"表面"修理一个地方时拆走了关键的构件,使建筑变成危房。

① 香港《1953年条例》第22号,第3节,第152节。这一节是与《1935年的建筑条例》结合在一起执行的,见香港《1935年条例》,第18号,第223页。

② 实际上,一个著名的历时甚长的诉讼案涉及到房主在原来的三层旧砖基础上建了一栋新楼。租客争论说,这使房屋变成战前建筑。房东在上诉到高等法院时胜诉。但两年后英国上议院驳回此案。见凯南(一个企业)诉马坎成(1956年)A. C. 358。

III. 1955 年的发展:李佩福夫人诉 Kwan Cheong

在 1947 年的香港殖民地，人口比战前增加了一倍，到 1955 年人口增加了两倍。[①]面对这种日益增加的人口压力,为重建而驱赶住户是不可能的。由于房东和租客之间经常发生激烈冲突，已经有了流血甚至谋杀的报道。同时，在通货膨胀的推波助澜之下，战后房屋市场租金的高涨表明，只要战前房屋的主人能想办法将房屋重建得更高的话,就会得到大量的利润。然而，1935 年颁布的《建筑条例》,[②]由于严格地限制了楼房的高度，削弱了房东重建的动力，并带来了一个副产品，即减少了房东与租客之间可能发生的冲突。该条例设置了三条限制，无论其中的哪一条首先适用就实际执行该条。第一，1903 年 2 月 21 日以前从王室租来的土地，建房高度不得超过地平面的 68 度，该日期以后租借的土地，建房高度不得超过 63.5 度；就是说，从前面街道中心看过来，这一规定的高度与毗邻街道建筑所允许的最高高度成直线投影。第二，1903 年 2 月 21 日以前或以后租借的土地，建房高度分别不得超过街宽的 1.25 或 1.00。[③]第三，除了总督特批以外，所有建筑都不得超过 5 层。在这些限制下，建成的物业平均高度为 3.6 层，低标

① 人口普查和统计处,《香港统计 1947—1967 年》(1969 年)。

② 见香港《1935 年条例》,第 18 号,第 223 页。

③ 虽然从三角学的角度来看，这两条限制似乎是等价的，但我们在讨论有趣的“缩进”案时，将会看到这二者并不相同。

准离差为0.8层。①

即使在那时,通常也可以通过重建来增加一些房屋的高度,这些房屋或者原来就没有达到最高限度,或者更普遍的做法是通过降低每一层的高度,压缩出额外的一层或两层。由于香港的气候湿热,战前房屋每一层的室内高度经常有12到15英尺。在战后的环境下,人口增长使得与完全没有住所相比,人们乐意接受8英尺高的不舒适的住所。1955年以前成功地重建了房屋的少数房东通常都采用了"压缩"方法,但我估计,在这一时期,战前物业的重建不到2%。②其他房屋是在空地上建造起来的,空地上原来的房屋已毁于战火。

1955年以后,由于两个因素,情况发生了急剧的变化。第一,也是最重要的,修改了《建筑条例》,允许建造高得多的房屋。第二,到50年代后期,可以用比较低的成本安装自动电梯。高层公寓现在不用费力就可以上去,并且,由于高层公寓视野开阔,更安静,也更凉爽,其租金值也高涨。

早在1954年3月,立法会的一次会议已经暗示,"新的《建筑条例》可望在年底生效,新条例规定的楼房建筑高度比现条例下许可的高度要高得多。"③然而,该法案直到1955年12月21日才通过,1956年6月1日生效。④

新条例规定,⑤临街的主墙高度不得超过地平面的76度,

① 根据来自豁免案卷的4254个样本计算。只限于香港岛的情况。

② 这个大致的估计是根据豁免和拆毁数据计算出来的。

③ 《1954年香港议事录》第126号。

④ 见《1956年香港政府公告》,G. N. A45,1号公告。

⑤ 香港,建筑物:《条例》1955年第68号(1966年重印)。

拐角地和"岛地"①可以高一点。随机抽取1957至1962年间在1955年《建筑条例》下建成的96个房屋样本，表明平均每栋楼有8.85层，标准离差为3.57层。60年代初，电梯日益普及，与1957—1959年期间平均高度6.15层(16个样本)相比，1960—1962年期间新楼的高度平均上升到9.39层(80个样本)。

只要《房东与租客条例》一定，人们对《建筑条例》的这种急剧变化之结果可以作出什么样的推测呢?显然，该条例将会进一步激怒已经由于不能重建而受挫的房东。建筑当局似乎没有认识到新法案与租金管制法之间的矛盾。我仔细查阅了可得到的文件，显示政府机构之间缺乏协调性。无疑，法律之间的这种不一致本来会造成租金管制史上无比严重的房东与租客之间的冲突。

之所以避免了这个冲突，只因为一个妇女预见到了规定的建筑高度将发生变化，并采取了法律行动，并因为她的预见得到了一个法官的奖赏，该法官根据想象对法律作了曲解，作出了一个大胆的判决。如果能够证明一个诉讼案可以改变一个经济的命运，那么，李佩福夫人诉Kwan Cheong案就是一个好例子。事情是这样的:1954年10月23日，李夫人花78320港元买了两座毗邻的楼房，这两座楼房是受租金管制的战前物业。她买的房子包括两层，共四个单元。在协商空出房屋时，李夫人拿出25000元给租客Kwan Cheong，但该人坚持要40000元。这个诉讼案有两个特别的地方。第一，很显然，即使在现有的《建筑

① 岛地就是四周都是街道围起来的地方。

条例》下，重建这种非常低的建筑（两层）也会得益颇丰。第二，这是惟一的一个租客占据整个要重建的房屋的案例，这使协商相对容易。

然而，由于协商未能成功，李夫人将此案上诉租务法庭，请求豁免。很有趣的是，她完全公开了她的私下交易，她向法庭表示，她"购买此房产是深思熟虑的"，她是"一个精明的商人"。①根据建筑师的证明，她宣称，此物业是一项"极好的投资"，并提交了一份在现行的建筑条例限制下在该地方建造一栋四层楼的计划。她说服了法庭，法庭建议给予豁免（确实如她所说，她是一个精明的商人，她收回房屋后，等了几个月，新的《建筑条例》颁布，随后就建了一座六层楼）。②

租务法庭的全体陪审员在约翰·韦先生的主持下举行了听证会。李夫人由莱斯利·赖特先生代表，Kwan Cheong 由 F. I. 齐默恩先生代表，双方的律师都是租务方面的专家。随着听证会的进行，越来越明显的是，法庭倾向于根据"公众利益"批准豁免，但韦先生也想建议对租客进行金钱补偿。然而，到这时，李夫人及其律师已收回了先前给出的 25000 元。以前的豁免案从未涉及金钱补偿问题。赖特先生争辩说，如果对方接受了先前给出的这笔钱，他的当事人就会节省诉讼的全部费用。③更为重要得多的是，他宣称，给予金钱补偿违反了《房东与租客条例》。

---

① 租务法庭，案卷 K2297，时间 1955 年 4 月 1 日。

② 我访问过该地方，在九龙 Un Chau 街，证实了我的猜测，情况就是这样。

③ 《南华早报》，1955 年 3 月 24 日。

牵涉到的最关键条款是条例的第 10 节，该节指出：

> 第 5 节第 (2) 小节所适用的租客若要求或接受任何罚款、酬金或其他东西，而把物业的占有权出让给房东或任何其他人，不论有没有知会房东或得到房东的批准，这种租客均视为违反了本条例。①

李夫人的律师争辩说，上述条例清楚明白。法庭可以显得“温和而无害”，因为当支付是秘密地进行的时候，它可以故意朝另一边看。但公开的支付是明确禁止的。法官怎么能够考虑采取这种非法行为呢？

约翰·韦在最后建议总督批准豁免，给予 25000 元的补偿时，驳斥了上述论点，他写道：

> 申请人的律师说，法庭不能在第 31 节（豁免或排除在外）下的建议中加上货币支付的条件，立法会的主席也不能发出包括这种条件的命令。这种看法的理由有三个——
>
> 1）没有加上这种条件的先例。
>
> 2）如果立法机构有应该进行补偿的意图，就已经这样说了。
>
> 3）加上这种条件就与《条例》的一项条款即第 10 节相左。

---

① 香港，《1947 年条例》，第 25 号，第 10 节。

在答复这些论点时,韦先生争辩说:“关于(1),我们感到,如果应当开创先例的话,我们就应该这样做”。这是十分公正的。然后,他继续大胆地说到:“至于第(2)点,我们感到,该条例存在许多缺陷,其中包括省掉了一些话,如果起草人将这些话插进去的话,立法机构一定会批准的。这些省掉的话不应该成为妨碍我们作公正和合理之举的障碍”。但是,整个案件的关键在第(3)点,关于这一点,韦先生的答复机敏而深刻:

> 关于第(3)点,我们认为,出现反对意见,是因为完全误解了第10节所说的违反,也完全误解了我们建议的应附在豁免令上的条件。首先,第10节只适用于“第5节第(2)小节所适用的租客”。对这个案件来说,可以认为,这种租客是“任何根据这个条例的条款而继续居住的租客,”或者,用不太准确但方便的用语说,是法定的租客。租佃合约尚未到期的租客继续居住,不是由于该条例的这些条款,而是由于他的合约。有合约的租客得到酬金放弃租借,并不违反第10节的规定。在本案中,我们面前没有证据表明,租客的租约已经到期,没有证据表明他是第5节第(2)小节所适用的租客。因此,即使我们建议附上的条件是鉴于租客放弃居住权而进行补偿,我们也认为,既然租客是签约的租客,他接受钱就没有什么违法之处。实际上我们提出的不是这样的条件。我们提出要进行补偿,不是鉴于租客放弃了居住权,而是鉴于他失去了保护,这种保护是继续运用条例所会提供的。我们要说,如果租客是法定的租客,……如果我们

> 附上的条件是鉴于他放弃居住权而进行补偿，那么……就是违法的。……但是，第10节绝对没有说，法定的租客由于放弃该条例下的保护权而得到收入是违法的。①

让我解释一下这个难以理解的但符合逻辑的论点。一个租客在该条例下享有保护权，同时自身也享有居住权；但居住权由于是通过私人合约得到的，并不包含保护权。放弃居住权的租客必须同时放弃保护权，但反过来就不必然成立。该条例一视同仁地保护所有租客。如果没有有效的合约，或者如果私人合约在该条例的期限内已到期，租客继续自动地受到保护。然而，在1953年修正的合约迁出条款下，租客可以放弃保护，然后签定另一个非租金管制合约，继续居住(参见273页注①)。从另一个角度来看，如果合约在该条例颁布后仍然有效，那么，他可以放弃居住权(只要迁出就行，对房东来说是一个惊喜)，同时意味着放弃保护。但是，由于合约有效，租客会失去保护(就像该条例终止一样)，同时由于存在合约而继续拥有居住权。尽管韦先生作了上述论证，但在举行听证会时，Kwan Cheong几乎不可能是签有合约的租客；该条例早在7年多以前就颁布了，香港的私人租约很少会延续这么长时期。而且，Kwan Cheong没有签约放弃保护。

韦先生的意思是：如果Kwan Cheong是法定的租客(情况可能如此)，且如果对他补偿只是因为他放弃了居住权（这是不可能的)，那就是违反法律的。但无论他的租赁算哪一类，对他放

① 法庭……关于K2297号申请的建议，租务法庭，高等法院，1955年4月1日。

弃保护进行补偿都不算犯法,因为可以想象,他可能仍然保留着房屋的居住权(例如,如果李夫人突然对他同情起来了)。这个逻辑中仍然有一个缺点。申请豁免是要重建房屋,如果租客不放弃居住权这怎么能行呢?这里,韦先生发挥了想象力:在某种假定情形下,租客占据的可能"只是拟议中再开发地点的一个角落,"所以他的存在对拟议的再开发不会有实质影响。这个"角落"要么必须是小得不可想象,要么必须是异常特殊,但它却支持了一种逻辑上的可能性。

这个论点的关键在于第10节的措词出了一个错。第10节中"放弃居住权"这个短语应该改成"放弃保护",因为后者才是法定租客能够放弃的权利。像租务法庭的所有其他法官一样,长期以来,韦先生既知道为了重建而通过第18(g)节的申请来驱赶租客存在巨大困难,也知道私下给予补偿的做法。①但在李夫人以前没有人自愿地向法庭提供有关这种非法活动的材料。既然她主动站出来,不仅毫不掩饰,而且大张旗鼓,韦先生也就利用这一事实来抨击法律的疏漏。他于1955年4月1日提出建议;立法会主席于1955年7月29日发出了带有补偿条件的豁免令。②该命令没有被上诉。

在韦先生判决的推动下,立法会开会讨论补偿条件,仅仅在豁免令发出19天后的1955年8月17日,就修正了该条例的第31节,修正后规定:

---

① 被公认为促成韦先生不朽判决的另一位租务法庭的庭长向我提供了这个信息。

② 《1955年香港政府公告》, G.N. 第829号。

> 租务法庭……可以完全自行决定,是建议给予提出[豁免]申请的物业以绝对的豁免,还是建议在租务法庭认为合适的条件(其中包括要求房东对租客进行补偿的条件)下给予补偿。①

原来的第10节同时废止。②

这个重要的让步等于是授予了租务法庭对重建建议的支配权。随后所有的豁免案都包括了货币补偿条件,补偿数量均由租务法庭决定。这种决定无论看起来多么主观,还是大大地降低了驱赶租客的交易成本。自那时以来,只要豁免申请带有重建计划和房东的重建保证,批准都或多或少成为例行公事。模糊的"公众利益"标准现在变成了这样一个简单的尺度,即:新建筑必须优于旧建筑,而自《1955年建筑条例》允许建更高的房屋之后,这一点显然就成为真实的了。

自那时以来,香港大量的战前房屋(约75%)通过豁免申请而实现了重建。得到这种批准相对容易有助于减少采用其他方法受的阻碍。租客既已知道房东现在能够转向另一个明确的选择,故也变得更容易协商。1963年初,颁布了《拆毁建筑条例》——早先的"危险"建筑条款之继续,允许对被驱赶的租客进行现金补偿,数量与豁免案相当。③而且,1968年放松了第11(a)

① 《香港政府公告》,1955年8月19日,第138—139页。着重号为引者所加。

② 同上,第138页。

③ 香港,《1963年条例》,第2号,第A3页。与豁免申请不同,后面这个条例需要公共工程处证明建筑是危房,但因为排队申请者较少,常常很快就会得到批准。

节的规定，允许房东和租客之间私下协商如何以现金支付换取放弃居住权问题。我们将在后面讨论这个有趣的一节。第 11(a)节像《拆毁建筑条例》一样，也是由租务调查局来执行。

同时，随着 1955 年修正案的颁布，①房东与租客之间的对立缓和，驱赶案急剧下降。我们已看到，在 1955 年以前的所有年份里，获得批准的豁免申请不到 100 个。但就在 1955 年这一年，批准了 104 个这种豁免申请案，到 1961 年批准数已逐渐上升到 270 个。平均而言，每个案子大致涉及到三栋毗邻的建筑，由大约 11 套公寓组成，使大约 35 个租户搬迁。②在下一节即将讨论的那些规定下，从 1955 年修正案颁布以后直到 1962 年，香港的住房重建一直进行得比较顺利。但 1962 年法律再一次改变，造成了灾难性的后果。

毫无疑问，这一时期的和平重建是香港经济的直接依托。李佩福夫人诉 Kwan Cheong 一案判决于一个极其关键的时间，因为就是在这时，《建筑条例》松绑，允许建筑高得多的房屋。如果没有《房东与租客条例》的修正案，建筑规章的这种放松基本上也是无用的，因为战前物业都位于最好的地段。确实，如果法庭法官没有作出戏剧性的判决，那时的纯经济压力看来也会迫使法律作出其他某种变化。但也可能任何变化都没有发生，或至少延迟很久，这样一来，香港的经济将会遭到不可逆转的损害。

---

① 1953 年有 801 个驱赶案；1954 年 671 个；1955 年 577 个；1956 年 337 个；1957 年 299 个。1964 年以后，驱赶案的数目只有大约 50 个。房东成功的机会低于 1/3。与豁免案不一样，驱赶案涉及到的租户通常很少。

② 根据豁免案数据计算。

关于韦先生为什么决定那样判决，是一个刺激每个人学术(或法律)兴趣的问题。对他来说，简单得多的做法是，否决豁免或批准没有补偿的豁免，同时在向总督提出这两个建议中的任何一个时，表达自己的看法，说应该修改法律，允许对租客进行金钱补偿，并用经济详情以及本案和其他案件的利益冲突来支持这一论点。但是，他刻意进入法律的迷宫，回避显然触犯法律的陷阱。如果他的判决能够充分地自圆其说，也不必这么快就修正条例。

令人遗憾的是，韦先生在本调查开始的几年前就去世了，所以我们无法知道他为什么这么做的原因。他的一个还健在的同事在回答我的问题时推测，韦先生以前长期的公共管理经验使他非常熟悉官僚机构的运作，所以他决定迫使立法机构采取行动。仅在他判决李案的前五个月，他主持审理了一个特殊的案子，在该案中，由于物业的主租客已同房东签约迁出，物业不再处于租务法庭的管辖之下。随后转租客控诉主租客向他们收取自由市场租金，但韦先生不得不驳回了这个案子，理由是此案不在租务法庭的权限之内。他对他的判决加了一个补充说明：

> 在我看来，A 和 B 能够签定合约剥夺 C、D 和 E 的合法权利，这完全违背了公正的原则。但我找不到理由来支持我。所以，我似乎必须惟一地依靠第 3(1)(C)节的措辞，因而似乎迫切需要修正这一节。①

① 租务法庭，案卷第 667—677/54 号。

王室法律顾问德莫特·里写信给租务法庭，要求得到韦对该案判决的复印件,以进行研究,但事情就此结束。

机密记录显示，在 1955 年的判决以后，韦先生把注意力转向了政策方面。他曾几次写信给香港政务司，要求进一步修改法律,但都没有成功。他只因为李案而成功了一次,但就是这一次取得了关键性的结果。

IV. 补偿的比率结构和 1962 年的灾难

在约翰·韦建议豁免李夫人以后，1955 年 7 月 6 日，甚至还没有等到总督签署正式的豁免令,立法会(无疑已感到变化的趋势)已开始热烈讨论提出的修正案,修正案允许对租客进行金钱补偿，但包括一个条件：补偿决不应该超过月管制租金的 60 倍。①站在租客一边的社团立即要求将上述数量增加一倍。

在 8 月 17 日的第二次会议上,律政司长反对固定补偿的上限,理由是“最高限可能会成为标准补偿费”。② M. W. 罗先生，即 1946 年帮助实行管制的著名律师，提出了一个荒谬的论点，他声称，为重建支付的补偿越高，新房的租金就将越高；因此，“最终是新楼的租客支付补偿的费用”。③同一天通过的修正案没有规定上限。随后租务法庭制定的补偿率常常背离有效重建所需的补偿率。

① 1955 年《香港议事录》,第 214—217 页。
② 同上,第 241 页。
③ 同上,第 244 页。

撇开立法会成员的推理不说，令人震惊的是，租务法庭的庭长们都没有注意到（或至少没有表明他们意识到），他们确定的补偿率会发挥决定性作用，要么导致提前建筑，要么导致无效率的推迟。这些人对经济问题是敏锐的。一些人可能已感到，现在应鼓励房东投资来改善这个城市。正如我们将看到的，更加重要的是，法庭成员的手脚被捆绑住了。

就公平来说，几乎没有人断言，长期以来受到严格租金管制惩罚的房东现在应该再因为房屋重建而受到严重的惩罚。但就经济方面来说，问题的关键是，寻求更高租金的房东在租金管制下可能比在自由市场条件下，被迫更快得多地重建房屋，因为在管制下，他拆毁现有房屋的损失较小。在《1921 年租务条例》颁布以后，香港出现了重建狂潮，造成了严重浪费。1955 年修正案的补偿计划若规定的补偿太低，也会带来同样的后果。

经济上有效率的补偿率从逻辑上来说应该是这样的：对房东的惩罚达到这样的程度，如果他在自由市场条件下决定重建，他将使自己受"惩罚"。在这种决策中，他将在权衡旧房的市场租金、重建成本与新房的预期租金以后，放弃旧房的市场租金。租金管制下造成同样惩罚的补偿率，仅仅是现有房屋的市场租金与管制租金之差额的贴现值。[①]自 1956 年人们一般预料租金管制会无限期地持续下去以来，有效率的补偿率就近似于市场租金和管制租金之差除以市场利率。这三个变量的资料都

---

① 这一数量等于房主在收回房屋后出租受管制物业时将会从新租客那里收取的钥匙费。关于得到这一含义的形式上的分析，以及其他的复杂情况，参见本书的"露宿街头还是有屋可住?租务条例宣称的意图与实际效果"。

很好得到；因此，很容易作出减少经济浪费的大致正确的估计。

租务法庭采用的补偿率结构与有效率的比率结构很不相同。在韦先生的里程碑式的判决中表达的一个原则是，补偿给租客的数量应该能使他们寻找其他住房后过同样好的生活。如果严格执行，这一数量与我们的"有效率的补偿率"相同。然而，虽然租务法庭根据1955年的修正案享有相当于征用权的权力，但它却考虑了许多其他附带的问题：立法的意图、平等问题及租客和转租客之间按比例分配补偿的许多问题。结果，拼凑出来的补偿率并没有受到市场信号的适当指引。正如租务法庭的一位庭长向我说的，"并不是市场指导我们，而是租务法庭指导市场"。证据是，1955年后战前物业的市场交易中，以及1968年后为让出保护权而进行的私人协商中，通常都要考虑租务法庭规定的补偿比率。毫无疑问，法庭的司法权力大大降低了交换保护权及交换战前物业本身的成本。但这种交易成本降低的经济效果并不总是有益的，因为在租金管制下它们可能导致提前重建。

达到有效补偿率中的一个具体障碍是转租的程度。转租（它本身是租金管制的结果）使在住户之间按比例分配补偿的问题极大地复杂化了。例如，在港岛，正如前面所指出的，在每个500平方尺的公寓中，平均租客家庭数是4.32个，标准离差是3.49个家庭。[①]对商用公寓来说，平均企业数是1.26个。标准

① 根据豁免案卷中的3603个公寓样本计算。在同一记录中最高的占用率是一个单元22户人家。

离差是 0.87。[1]对商民混用的公寓来说,不同类型的租客平均为6.14 个,标准离差是 3.89 个。[2]在这种状况下,按比例分配的问题就太明显了。首先,每个单元内的一些地方由所有租客共用。如果这种地方,比如说走道,按每个家庭的人数分摊,那么,结果就与每个家庭独用的面积不一致。结果是,对一些诸如这样的公用地方,就完全不进行任何补偿。厨房也是一个麻烦地方,因为一些租客经常在外面吃饭。一个床位经常被算作 18 平方尺,但一个三层床也占据同样大的地面。众所周知,在即将举行豁免听证会时,一些租客常建筑阁楼,以增加他们各自占用的面积。租务法庭的一位庭长向我提了一个问题:如果一个四口之家,只租了一个床那么大的面积,带着哭闹的孩子上法庭,你怎么办?

在 50 年代末和 60 年代初最终形成的补偿基础提供了两套不同的比率:基本比率和统一比率,在一个案子中用哪一种取决于物业的状况,以及听证会期间房东与租客之间讨价还价的过程。

统一比率就是对整个单元统一估价,从最低租金区的每平方英尺 20 港元到最高租金区的每平方英尺 30 港元。另一方面,基本比率则根据一个单元内每部分如何使用而变化。在租金最低的地区,该比率是 15 港元/30 港元;就是说,办公室估价为每平方英尺 21 港元,店铺估价为 30 港元,小房间估价为 15 港元,小房间内的储物处或阁楼低到 8 港元。总共有 14 类。在租金最

---

① 根据 2476 个样本。

② 根据 1060 个样本。

高的地区,基本比率为20港元/40港元。

在基本比率和统一比率中,最高估价和最低估价之间的差额大致只有50%,这远低于市场租金的实际差额,市场租金的实际差额可能相差10倍。大概是由于低租金区的租客集团不断地施压造成了这个结果。例如,在70年代初,对最高租金区商用公寓的补偿不超过一个月的潜在市场租金。我们从豁免案卷中发现,港岛民用公寓的平均补偿是11214港元,方差系数为0.54(3628个样本);商用公寓为24960元,方差系数为0.59(2580个样本);混和公寓为18652元,方差系数为0.97(1073个样本)。

虽然香港商用物业市场租金的百分比差异明显大大高于民用物业,但这并没有反映在补偿率的差异上。补偿率的差异与实际的市场情况相比不仅太低,而且补偿率随用途而变化这一事实也与标准的经济准则不一致。实际上,"混和"公寓表现出更大的比率差异。在较多地使用双层床的地方,或者厨房较小的地方,或者共用面积较少的地方,补偿往往较高。在卧室里经营生意的民用公寓的租客(在这种情况下,他必须证明他并没有睡在那儿)得到的补偿也特别高。在法庭听证会期间,也出现了其他一些差异。租务法庭的一位前庭长向我描述了审理豁免案的典型情况:

我走进审判厅,宣布了补偿率。下面立即出现了小小的骚动。我走出审判厅,骚动一下子爆发了。半小时后我又回来,问房东和租客是否已经达成协议。如果没有达成的

话，我可以给他们更多的时间。一般说来，他们最终会达成协议的，因为我告诉他们，若达不成协议，我会作出判决。在讨价还价的过程中，房东最终支付的补偿率经常比我建议的高5%或10%。

补偿率缺乏足够的伸缩性以与实际的市场情况适应，在很大程度上解释了香港今天明显的不平衡发展。低租金地区的补偿率特别高，抑制了城区的更新。相反，较低的补偿率又导致了其他地区的快速发展。从1955年到1961年，这种补偿率结构几乎没有造成什么损害，因为许多房屋到那时早已到了要拆的时候，故这些房屋的重建即使补偿率为零，也不会是提前的。在1956年以前，《房东与租客条例》与《建筑条例》两者内在的无效率为补偿率的误差提供了余地，1956年这些法律得到了修改。

更严重的是：补偿率几乎一直固定不变。正如我们看到的，从50年代后期开始，基本补偿率在15港元/30港元到20港元/40港元之间。到1972—1973年，基本补偿率只升到15港元/30港元到22港元/44港元。由于市场租金在50年代和60年代初急剧窜升，故这种静止不变的补偿率导致与1924年相似的重建狂潮就只是一个时间问题了。1962年没有任何前兆就发生了重建狂潮；只是这次要比战前的那次严重几个数量等级。1962至1965年间，灾难性的重建潮席卷香港，这部分地是由于刚刚描述的原因，但主要的导火线是《建筑条例》修正中的失误。

我们已说过，1955年《建筑条例》将大多数建筑的高度控制

在不超过地平面76度的上限,角落和岛区允许高一点。1962年9月19日颁布地皮比率修正案,限定了楼面总面积与地基面积的比率。该修正案的措词极其复杂。但香港建筑师的一般解释是,在新的修正案下,房东最终得到的楼面面积会大大少于原先1955年修正案下得到的楼面面积。①人们可以预料,这种限制本身会延迟房屋的重建,因为它减少了新房的预期租金。然而,这里面有一个漏洞。在修正案的一个附加"注解"中,最后一条写到:

> 这些规定将在1962年10月19日开始执行,但建筑当局根据第15条规定,可以批准符合这些规定生效前的法律的建筑平面图,条件是就第5至第12项修正条款而言,建筑平面图要在1963年7月1日以前提交,就第3和第4项修正条款而言,建筑平面图要在1966年1月1日以前提交。②

人们很难想象还有任何其他附加的脚注能够如此有效地损害经济。这个脚注提供了逃避的办法:尽管地皮比率已于1962年10月生效,但任何房东只要能在1965年年底以前提交申请建房的计划,并能在几个月后开工,就可以按原先的1955年条

① 我感谢我的妹夫K.C.王向我解释了这个修正案。他当时是香港的建筑师,他还向我提供了后面要讨论的有关建筑成本资料。

② 《建筑(计划)(修正案)(第2号)条例》,载《香港1962年条例》,A.97,注8,第385页。

款行事。由于修正后的地皮比率意味着香港未来的楼面面积将减少，故挤上这个末班车的房东肯定得利。

我找不到有关因为没有达到规定的最高高度而拆毁的战后物业的数字，我也不知道匆匆变成建筑工地的边际土地的数量。但是，豁免案和拆毁案的记录使我能够估计出，在大约3年的时间内，大约有1/3到1/2的战前物业计划拆毁重建！有两千多份豁免申请积压在租务法庭，积压的申请如此之多，以致于1963年一般申请者必须等306天才能举行听证会。有传闻说，法庭的职员受贿，窜改案卷，因为土地的价格正在飙升，如果案子快些举行听证会的话，物业就会赢得较高的价格。租务调查局根据1963年初颁布的《拆毁建筑条例》负责处理具有类似补偿的拆毁案，也同样处在压力之下。各种建筑一夜间突然都变成了"危房"。

在这一时期，拥有边角地带的房东都受到其他人的劝诱，这些人感到，通过联合，他们就能够建成一整座较高的楼房，在其他情况下，一条街上的所有房东则联手组成一个岛区。由此形成了各种各样的共享安排。这些合并的努力不论成功与否，证据都无可置疑地表明：所有在1963—1964年期间建成的房屋实际上都达到了许可的最高限度。房屋向后缩是这种向空中发展的最好证据。在不得超过地平面76度角的规定之下，如果房东愿意将最高的几层向后缩（通常是最上面的3至7层逐渐向后缩），他就能扩大楼面面积，同时仍然能遵守斜边的角度。见图10.1的后缩法图示。在1956到1967年间提交的建筑平面图中，每5个随机抽取一个样本，便发现1963年至1964年期间提

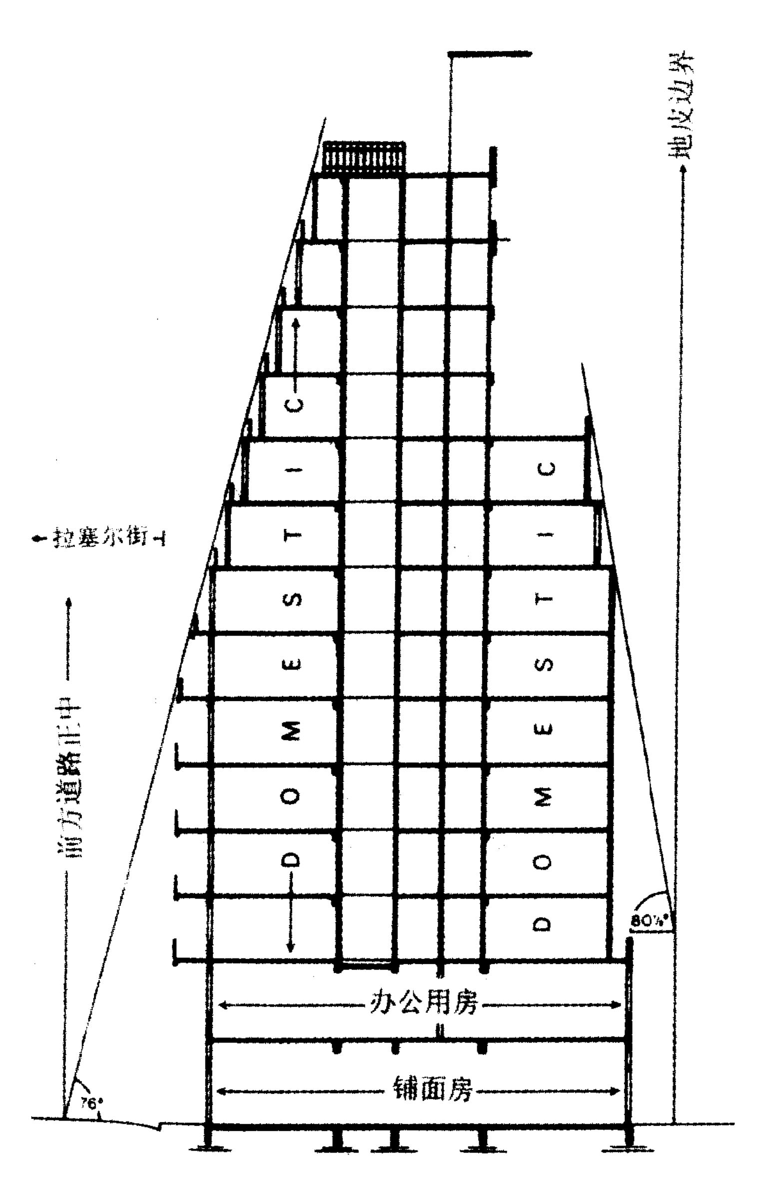


图 10.1 建筑平面图中的后缩示意图

交的平面图都采取了向后缩的做法。

多建一层的成本随高度而增加,材料必须运得更高,地基必须更牢固,抗风力必须更强。对向后缩的部分来说,每一层的成本特别高,因为建筑结构不规则,向后缩的每一层面积缩小。建筑承包商的人数大增,但建筑成本飙升,这只证明供给并不完全是有弹性的。

假如这一时期提出的所有富有雄心的建筑计划都已实现的话,那么所使用的资源将多得令人难以想象。在3年内,香港超过1/3以上的建筑将被拆除,重建成所允许的最高限度的房屋。这个任务是否能完成?这个问题尚有争论,因为其间发生了萧条。1964年银行挤兑还不很严重,但跟着1965年发生了严重的挤兑潮,直至最大的中国银行被迫易主。住房繁荣同经济的其余部分一起,陷入了深重的萧条,这场萧条从1965年中期一直持续到1969年末,中间,1967年的骚乱可能起了激化作用。

半拉子工程到处都是。在1965年期间,1/3以上的悬而未决的豁免申请都撤回了。当时很少有房东要求举行听证会,法庭上的无期案在1965年以前的所有年份里一直是零,但到1966年1月则增加到125个。两个月前,政府对房东作出让步,给予那些申请延期开工或竣工的人一年的宽限期。[1]其中一些每年展期,一直延续到70年代。在1966年整整一年,新提出的豁免案只有24件,1967年只有18件,1968年13

① 见租务法庭庭长C. Q. 林先生提供的《1965年年报》,注明的日期是1966年1月。

件。在 1967 年法庭受理的 21 件豁免案中,有 14 件后来被撤回。

只有货币经济学家才能判断下面这个广泛持有的观点是否正确:银行恐慌是 1963—1965 年建筑狂热的直接结果。那时并不要求银行维持规定的准备金,因而进入这一行业很容易。于是几十个新银行及其分支机构一哄而上,提供建筑项目贷款。但是,从什么意义上来说它们进行了某些人所说的“超额放贷”呢?我不知道。但建筑业确实是高度举债经营的行业,住房需求的下降会给开发商带来灾难。在萧条期间,市场租金下降了 40%,物业价值下降更甚。一般的估计是,在 1966 至 1968 年期间,物业价值下降了大约 1/5 到 1/3,直到 70 年代初期才又恢复到原来的水平。

谁以及什么因素应该为这一切负责?当然,建筑当局在 1962 年修正案的那个解释性脚注中犯下了错误。但更基本的还是该时期各种法律之间从根本上来说缺乏协调。到 60 年代初期,给大多数物业规定的补偿率相对于市场租金而言变得很低,因此为重建项目的爆炸性增长创造了条件;对此,1963 年的《拆毁建筑条例》简直是火上加油。评价银行法对那时形势的影响超过了我的能力范围。

现在考虑一些假设的情形。假设租金在 60 年代初已完全放开管制,由此造成的市场租金急剧上升将会抑制对重建许可的需求。再假设租金管制从一开始就不存在,那么,在较早的时候,就会进行较大数量的重建。在以上任何一种情况下,1962 年《建筑条例》修正案的脚注都还是会助长重建潮。但是,租务法

庭只要提高补偿率，就可以控制重建潮。补偿率毕竟是用来执行指导市场的作用，促进“公众利益”的。

当香港经济在70年代初开始恢复时，多年来几乎一直未变的补偿率对现存的大部分战前物业来说显然就太低了（如我们前面看到的，在一些情况下只有一个月的潜在市场租金）。但到此时，1968年对《房东与租客条例》进行的最近一次重要修正，已帮助抑制了市场租金对重建的刺激。其中第11(a)节①最终允许战前物业的房东与租客直接协商放弃保护权换取补偿。更重要的是，当房东成功地达成这种协议时，他不必先把租金提高到市场水平，然后再重建物业。

要不是因为有关豁免的那一节提供了一种替代办法，第11(a)节可能执行得并不比以前的第18(g)节更好（就是说，私下付钱购买停租通知）。一栋楼房中的租客并非都会在第11(a)节下达成协议。有些人为了享受更长时间的管制租金可能会不让步。但房东可以某种规定的补偿率申请豁免，这种威胁对租客是有说服力的。新的这一节带来的行为表明，征用权法律确实降低了交易成本。

我调查了总共185个案例，其中1969到1972年间根据第11(a)节提起诉讼的房东都成功地从所有租客那里购买了出让的保护权，得以进行重建。在这185个案件中，有94件是以前提交给租务法庭申请豁免的（可能是作吓唬用的）；当房东随后转

① 香港《1968年条例》，第40号，第A200页。1972年，这一节被重新标为第18节，见《房东与租客（联合）条例》，载《香港法律》第7章，第18节，第21—27页（1975年）。

到租务调查局,准备根据第 11(a) 节提起诉讼时,这些申请都被撤回(显然,重建的威胁必须是令人信服的,在某些情况下,当租客坚持不让步时,房东实际上必须重建)。即使在私下协商让出保护权时,房东和租客也会依惯例查阅豁免案卷,了解邻近建筑的补偿率,以作参考。从我自己掌握的资料来看,很难选出完全相近的战前物业,来比较各自的豁免程序或让出权利程序制定的补偿率。一些涉案官员认为,对可比建筑来说,让出案可获得大约 10% 到 20% 的额外好处,这取决于房东是否首先通过了豁免程序。

1974 年 7 月,即我们 (1972 年 12 月) 所调查的最近一件让出案获得批准后的大约 19 个月,我妹妹及妹夫去了上述 185 个涉案地方,检查建筑情况。其中有 65 个地方那时已整个重建,85 个地方正处在拆毁或建筑中,31 个地方原封未动。如果 1973 年不是建筑繁荣期,“在建中”的 89 个项目可能大多数也原封未动。无论如何,调查结果支持了我们的观点:一些提前重建是可以根据第 11(a) 节加以避免的。在这一节下,房东可以摆脱对租金的限制,而不必立即承担重建的责任。

签约放弃保护(即用保护交换长期租赁)条款在豁免和让出条款下也发挥了较好的作用。收取市场租金往往抑制提前重建这一点在这里也能得到证明。最明显的例子或许是船池大厦:在这个商用建筑中,曾福皮钢琴公司(Tsang Fook Piano Company)占据地面一层,一直缴纳管制租金,到 70 年代初,这种管制租金已不到预期市场租金的 1/50。但这个建筑还是没有重建,因为占据上面几层的所有机构都在不同时间与房东签定了放弃保护的合约。

V. 结论

自1968年以来的香港《房东与租客条例》,无疑是我所研究过的许多租金管制中最有效率的。10年过去了,没有任何重大的修正。单就这一功绩来说,它就值得任何感到迫切需要某种租金管制的人密切注意。豁免、让出和签约放弃保护条款结合起来,对房东与租客之间的收入作了我所发现的最清楚的界定,因而对权利作了最清楚的界定。①这个成就不能完全归功于管制法律本身。相反,租务法庭的庭长们尽管有些失误,但由于他们明智地运用"绝对斟酌权"这一模糊的条款,也作出了贡献。在长期制定法律修正案的过程中,他们思路清楚,坚持了自己的判断。

香港租金管制的第一个精妙的草案开始于四分之一个多世纪以前,对能够精通它的法庭来说,现在它已成为一个法律杰作。不过,我们看到,从一个修正案到另一个修正案的演变也付出了巨大的经济成本,即使我们只讨论了其多重影响的一个方面——即它对住房重建的影响。对其他多方面影响的分析将能写成一部巨著。

在制定战前物业法律的艰苦过程中得到的教益,对制定有关战后物业租赁合约的法律,也没有产生什么结果。例如,《提

---

① 否则将会在许多方面发生的租金消散会因此而减少。见本书的"露宿街头还是有屋可住?——租务条例宣称的意图与实际效果"一文。

高(民用物业)租金管制条例》①在住房重建问题上具有与1921年《租务条例》同样的毛病,其含混不清可与加拿大的租金管制和美国早期的价格管制相比。

另一方面,开发商却从中得到了一个教益。他们现在大都决定出售而不是出租,个人广泛拥有公寓房屋,大大减轻了租金管制对香港战后物业的总体影响。

人们广泛认为,香港是惟一的一个幸存下来的真正自由经济的范例。然而,外国经济学家经常没认识到的是,一系列严重的有时甚至是错误的政府管制已影响了香港最有价值的住房部门。因而,从自由经济一词的严格意义来说,香港并不是自由企业经济。其他大量现象也进一步证明了这一事实——这些现象包括医生的暴富、经济缺水问题、等候公屋的长队、的士执照的高昂价格以及高峰时间叫的士必须使用神秘的手指信号。②

但是,人们不能否认,尽管存在这些缺点,香港经济仍然是健康的,或许健康得令人惊讶。因而,我们从香港的经验中得到的一个教益并不是资本主义运行良好,而是当这种制度运行良好时,它能够经受住相当严重的干预。关于租金管制,教益更明确:如果司法制度能够对市场压力作出反应的话,即使混乱的管制在实践中也会被缓和。

(原载 *Journal of Law and Economics* 22, April 1979)

---

① 《香港法律》第7章,第54—67节(1975年)。这个条例最初颁布于1963年。香港《1963年条例》,第7号,第A31页。1965年它就中断了,《1965年条例》第32号,第A121页;但1970年又重新采用,《1970年条例》,第56号,第A277号。

② 受管制的的士费最近增加,看来抑制了用手指发信号的做法。

11 玫瑰盆球赛与香港剧院：座位定价经济学*

人们经常可以看到，在许多娱乐场所，较好的座位往往定价过低。这里我并不是指在少数情况下所有的座位都收取统一价格，故较好的座位按先来先得的办法分配，因为将座位分等级并分开定价是有成本的。相反，我指的是这样一种情况：座位分了等级并分开定价，票上的编号与顾客选定的座位相对应，并经常由导引员将顾客领到指定的座位。在这种场合，较好的座位定价过低就令人费解了，因为一旦座位分开定价，较好的座位价格定得更高一些也不会导致更高的成本。较好的座位在下列意义上是定价过低的：价格较贵的票比较便宜的票往往卖得更快。这常常使人产生这样的印象：娱乐场所的老板拒绝赚取容易赚的钱！确实，这种"定价过低"发生的格局及其频繁性也不能用价格弹性或对需求的不正确预期来解释。

在这篇论文中，我考察了两个假说，这两个假说立足于非盈利组织的限制条件，是别人提出来用于解释为什么较好的座位

* 作者感谢约拉·巴泽尔、莱维斯·科钦和迪恩·伍斯特所作的有益评论。

往往定价过低。接着我提出了立足于利润或财富极大化的第三个假说，并在第三节用从香港电影院——人们可以发现它们是利润导向的组织——得到的事实来进行检验。

结束部分评价了各种可供选择的假说，并将“利润”假说一般化。这种一般化是重要的：在一个由于交易成本的存在而变得复杂的世界里，可以用定价以外的行为来限制竞争者的行为，以降低交易成本；引致功能性非价格行为的一个有效办法是降低价格。

I. 两个非利润假说之考察

第一个假说是由阿尔奇安和艾伦在论及玫瑰盆足球赛时提出来的，他们认为，(分开定价的)门票一般定价过低。提出的理由是，在使效用极大化时，玫瑰节协会的成员往往把价格定得很低，以使“座位的需求大于供给”。价格决定者被假定为有几个获得收益的选择：他可以(不道德地)把票转卖，他可以“为自己买更便宜的票”，或者最重要的是：

> 对门票的过度需求使他能够有选择地给一些购票者以优惠。……
>
> 给一些人以优惠待遇将增加他的效用。他的声望将增加：他会被邀请进入各种最好的地方、各种俱乐部和各种圈子；甚至在他买车或家具时，过去的优惠也会被人友善地和有效地想起来。

当然,门票定价过低一般来说并不是玫瑰盆球赛所特有的,不同的情况可能要求不同的解释。在西雅图的希尔肖湾船池——一个市营“非盈利”组织——人们为租一个船台要排7年的队。在这里,偏袒不很明显,定价过低的理由看来是,原有租客反对收费大幅度提高影响了非私有财产的使用,而对新的租客实行歧视性定价是不符合宪法的,且船台是不能转让的。不论解释是什么,与非专有产权有关的定价过低行为还是比较容易理解的:定价过低是在一群界定的非专有索取者中间分享收入的一种方式。

要解释观察到的一些流行音乐会,如披头士乐队或滚石乐队举办的音乐会为什么所有的票都定价过低就不那么容易了。需求常常过大这一事实排除了估计不准是定价过低的原因。也许主办者喜欢顾客整晚等在售票窗口露营的宣传效果。或者,由于狂热的欢呼对流行音乐会至关重要,故或可预料那些情愿睡在街头排队买票的人比那些愿意付更高票价的人会更高声地尖叫。

然而,这里争论的焦点并不是为什么在某些场合座位一般地定价过低。相反,我们主要关心的是,为什么较好的座位相对较差的差位来说往往定价过低。这种类型的定价过低可以用以下任何一种方式来衡量:较好座位卖完的频率更高;在特定的场合,可预测较好的座位首先售罄;或者,在爆满和转卖门票的情况下,较好的座位相对于较差的座位来说价格将在最初销售价的基础上以更高的比率上涨。

再回到玫瑰盆球赛的例子,阿尔奇安和艾伦将他们的论点

推广到具体的较好座位定价过低问题:

> 让我们将分析拓宽一点。如果有几种座位，哪一种座位将会定价过低?主要是经理和协会会员想要的那种座位，这些是最好的位子!对较差的位子则按市场出清价格收费，这些位子都不是学生去坐。

这里暗含的意思是经理和协会会员自己想要最好的位子;或者在“不道德地”转卖的情况下,较好的座位只需要较低的交易成本就可以得到同样的收益;或者通常要给买最好座位的人以优惠(他们或许都是有权有势的人或富人)。

说明同一现象的另一个有趣的假说是莱维斯·A. 科钦教授对我口头提出来的。科钦注意到，在歌剧演出中，较好的座位也往往定价过低。在这里,非盈利组织将较好的座位根据捐款额的大小分配给顾客,捐款是可以减免纳税的。当票价的一部分变成捐款时，双方因而都以损害政府或其他纳税人而得利。由于捐款者通常是富人,想要较好的位子,因此,这些位子就定价过低。避税因而就成为建立非盈利组织的一个利润动机。

我并不知道这种安排在歌剧演出中的重要性如何。但我自己在芝加哥买音乐票的经验表明了同样的情况：较好的座位定价过低，要得到最好的座位常常得捐款。芝加哥的一个捐款的朋友告诉我,同一种(或几乎相同的)最好的座位经常分配给捐款数额大不相同的人。这就产生了这样一种可能性：捐款可能

是把顾客分开来进行价格歧视的有效方式。看起来这种办法可与教育方面的情况相比，在教育中，学费定得过高，但却提供不同数量的奖学金。当然，在较好的座位定价过低时，价格歧视和避税都加强了卖者的优势；因此，科钦的论点可以接受。

但是，我同阿尔奇安、艾伦及科钦的主要争论并不在于他们论点的逻辑。而是在于，他们的主要不足是他们给非盈利组织规定的限制条件很不清楚，使其假说得不到任何可证伪的含义。没有足够的信息来决定不同质量座位的价格结构。在科钦的捐款假说中，人们不知道为什么捐款者的座位价格不削减到零。在亚洲，出席慈善演出的捐款者常常成为主办组织的荣誉成员，可以免费参加。另一方面，在其他"慈善"或教会活动中，门票上则印有过于昂贵的价格(这可以用作减税的证据)。

阿尔奇安和艾伦的假说在这方面也好不到哪里去。如果门票是用来购买优惠的，那么免费奉送门票看来是更清楚的优惠交易。如果能够作出这样的安排，即印在票面上的价格不同于"内部"成员付出的价格，那么不道德地转卖或交换优惠似乎就表明，较好的座位的票价定得过高了。在洛杉矶加州大学作学生运动员的导师时，我得到的印象是，他们很容易弄到玫瑰盆赛票：似乎免费分配给每个运动员某个事先决定(但各不相同)的座位号码。

这里我并不是要表明科钦、阿尔奇安和艾伦可能不正确：相反，他们的论点在某些限制条件下是正确的。但不清楚的是，必须改变他们提出的哪些具体的限制条件，较好的座位才不会定价过低。人们或者可以顺着他们的思路进行推理：如果玫瑰盆

球赛是为了赚取私人利润而举行的，或者捐款是不可以减免税收的，那么，较好的座位就不会定价过低。在这种情况下，他们的假说便会遭到驳斥，因为较好的座位定价过低显然并不是非盈利组织所特有的。但是，正如我们将在结论部分看到的，这种检验决不是检验。

II. 较好座位定价过低的利润假说

1975年我访问香港时想看一场重要的足球赛。在赛前几个小时，我给一位有影响的朋友打电话，想弄几张票。一小时后，他回电致歉说，他不能在这么短的时间内弄到好座位，并说要看重要的球赛应该提前两天通知他。在知道这个朋友能干什么之后，我毫不怀疑定价过低的普遍存在及其影响。

在香港这种地方，不论以什么名义成立一个组织，"非盈利"都是最后才想到的。这就产生了下面这个问题：在什么情况下较好座位的定价过低与约束条件下的财富极大化是一致的？为了寻找答案，我对自己问了一个简单的问题：如果允许较好座位的价格上涨，情况会怎么样？显然会有一些较好的座位卖不掉。但这些没有卖掉的座位会仍然空着吗？绝对不会空着！因为在球赛开始后，一些持有较差座位票的观众就会走过去享用这些没有卖掉的好座位。如果好座位都坐满了，这种侵犯权利的事情当然就不会发生。实际上，持票者被用来保护他们的权利免遭别人侵犯。这可能就是执行座位权的代价最小的方式，如果这种节约超过了降价以使较好座位卖完所导致的收入损失，定价



过低就成为约束条件下财富极大化的结果。

让我们更小心地表述上述假说。设一家电影院有固定数量的座位，不允许站着看电影。如果影院对每个座位收取统一的价格，这种价格怎样决定？所有的座位都一定会卖出去吗？

人们可能倾向于认为，在有空位的情况下，为额外一个顾客服务的边际成本接近于零；那么，使财富极大化的统一价格就是具有单位弹性的那种价格。人们可能会进一步认为，如果准确地估计到观众人数，实行完全的价格歧视就能保证坐满。但这种分析思路是不正确的。“弹性”论立足于质量一样的座位，不能简单地用于不同质量的座位。进一步说，当许多影院同时放映相同的电影时，就会普遍出现近乎价格接受者的市场。

即使能正确地估计观众人数，一些座位也可能空着，虽然不正确的估计本身可以导致定出的价格引起空位或过剩需求。“完全”竞争和完全的价格歧视都不能保证满座。原因是，在票价为零时，也可能没有足够的顾客坐满影院。正如加里·贝克尔及时提醒我们的那样，观众的时间是观看节目的总成本的一部分——对某些电影来说，这种成本对很多人可能非常高。由于不同节目的需求波动很大，每次都达到满座的一个关键条件是有能力改变总的座位数。一般来说，这样做的成本高不可攀。只要不同时间的节目不一样，要在竞争中生存就不需要座位总是坐满。

假定在有空位的情况下，服务一个顾客的边际成本为零。财富极大化意味着，如果收取统一的票价，价格就应该使总门票收入极大化。这种价格的决定由于下列事实而复杂化了：早到

的顾客都将占用他们能找到的最好座位，而晚到的顾客面临的选择只有较差的和较没有价值的座位。这样，统一价格越高(因而顾客越少，可得到的好座位越多)，门票对顾客就越有价值；反之亦然。换言之，如果我们要对支付统一价格下的所有不同质量的座位列出一个“需求”表，这个需求表的曲线将比所有座位质量都相同时具有更陡的斜率。即使在一个价格接受者的市场，单个影院面对的所有不同质量座位的“需求”表也具有负的斜率。因此，在决定统一价格时，影院所有者必须考虑较好座位的占用对其他观众支付意愿的影响。这样，在我们的特定“需求”表中，使矩形面积达到极大化的价格就具有单位弹性，这需要作出不同于其标准用法的解释。

在其他条件相同时，如果座位按质量分等级和分开定价，影院的收入将增加。收入的这种增加是由两个因素造成的。第一，在有空位的情况下，座位恰当地分等级和分开定价将会增加观众；原来拒绝为较差的座位支付统一价格的顾客现在将支付较低的价格。第二，不论是否满座，在统一价格安排下为得到较好座位而排队的现象现在会被消除；这种等待成本的节约由影院和顾客分享。但是，座位分等级和分开定价是有代价的过程。座位本身必须编号，票也必须特制以与座位相对应；购买者往往要在售票窗口停顿一下以作出选择；还需要拿着灯的导引员引导顾客以避免乱坐。这些不菲的成本肯定就是美国大多数影院采用统一定价政策的原因。

从严格意义上来说，任何一个影院都没有两个完全一样的座位。因而在不存在交易成本的情况下，每个座位都会被分成

一级,并有不同的价格。然而,实际上交易成本的存在使得座位只分成几大类。要不然,潜在的顾客在有极其广泛的价格—座位选择时将面临高不可攀的时间消费。想象一下一个影院有1200个座位,每个顾客只买一张票的情况。如果一个顾客平均花15秒钟在复杂的选择组合中作决定,给票贴上座号只需要2秒钟,找钱只需要8钞钟,要将一场演出的所有门票在50分钟内卖完还是需要10个售票窗口。就算许多顾客不止买一张票,这种节约还是不能抵销作决策和几种不同价格的加入引起的时间消费的增加,而且一些顾客在意识到剩下的选择均不符合他们的偏好时会走开。

远为简单的是,把座位分成几大类,每一类都实行与另一类不同的统一价格,设立不同类的售票窗口,在某一类票已卖完时挂出告示牌。那么,不同类的座位数量和各自的统一价格是如何决定的呢?假定一个影院的好座位和差座位只分成两类,并暂时假定顾客愿意坐在指定的座位上。首先考虑垄断的情况。在坐不满时,这两部分都可能有空位。这时座位的分类不必改变;可以同时调整两类座位的统一价格来使总收入极大化。注意,如果提高好座位的价格,差座位的需求将增加;反过来,如果降低好座位的价格会把顾客吸引到较好的那类座位,从而使较差座位的需求下降。

总收入的极大化要求每一部分的边际收益相等(在有空位,服务额外一个顾客的边际成本为零的假定下,这种边际收益将是零)。当然,在座位分类和价格一定时,一部分可能爆满,而同时另一部分有空位;或者一部分由于价格调整而爆满。在这种

情况下,总收入的极大化要求爆满的那部分扩大,价格要向上或向下调整，以重新达到边际相等的条件。在影院没坐满的情况下,使收入达到极大化的价格结构也意味着,较好座位那一部分的任何扩大都会给该部分留下空位。在预期会坐满（即所有的座位都有人坐）的情况下,所有的价格都会向上调整,一直到预料每一部分的价格进一步上调会导致出现第一个空位时为止。在这里,总收入的极大化也必须满足下列条件:额外一个座位的进一步再分类不是导致它以较低的价格卖出，就是导致它仍然空着。

在价格接受者的市场上，上述推理在两个方面有变：第一，如果所有的影院意外地满座，那么每个影院都将根据进行调整的成本大小来调整价格。就是说，比其他影院具有较低的调整成本的影院将会像垄断者一样行事。第二，如果相互竞争的影院不满座,那么,每个影院的价格结构和座位分类将不仅受到进行调整的成本的限制，而且还受到竞争的限制。我们把这两种限制条件分开来,是因为一个内在的含义:如果不同影院的座位不一样,那么,某些影院的某些部分的座位可望坐满,但不论进行调整(交易)的成本如何,都不会进行任何调整。这是因为爆满部分的价格提高将受到竞争性影院类似空位的供给的限制。

无论是在垄断还是在竞争下，如果将顾客限制在他们购买的座位上的成本很高，价格的决定和座位分类的决定就都会变成一个完全不同的问题。一些只有资格坐较差座位的人将企图移到较好的座位。在这种场合，给定前面所描述的价格结构与座位分类,销售的格局往往是卖不掉的好座位票增加,尽管在开



演后未卖掉的座位可能不会仍然空着。在坐不满的情况下，以及如果座位的质量存在巨大差别，这个问题就可能变得很严重，以致造成这样的局面：收取整齐划一的价格将得到更大的收入。

影院可以用许多方式执行座位权，每种方式需要不同的成本。可以指派导引员来查座位上顾客的票，进行一些偶尔的纠正，并使那些蒙混的人难堪。但是，这一作法令那些诚实的顾客讨厌，并可能降低他们的支付意愿。由于这个原因，很少进行这种检查，或者只检查那些明显可疑的人。第二个办法是设障，使顾客难以从一部分移到另一部分。但是，这种建筑常常是有代价的，并可能干扰观众的视线；而且更重要的是，这种座位分类一般会固定下来，会妨碍一切可能有价值的临时性再分类。正如我们将看到的，在求助于把座位分成几个独立部分的情况下，有关的含义会得到明确的检验。

我们这里的假说依赖于一个前提：一般来说，代价最小的执行座位权的办法是保证较好的座位完全卖完或接近卖完，所以只要座位上的顾客出现就可以防止可能的入侵者。这个目标能够通过下列办法达到：降低较好座位的价格；减少较好座位的数量；或者一般地将两种办法结合起来。在上述任何一种情况下，较好的座位都有更大的可能卖完，造成的印象是它们定价过低。

在这种安排下，价格结构和座位分类是怎样决定的呢？如果预期影院会坐满，顾客会离开，这种情况就不会令人感兴趣，因为价格的任何调整都必然是向上的。相反，假定预期两部分都

有一些没卖掉的票(尽管影院可能意外地爆满,且不会突然改变价格)。设想在前述定价方案下,撇开执行座位权的成本,600个较好的座位只卖掉和坐满550个。现在引入执行问题,让我们假设影院试图进行一些调整以保证较好的那部分座位卖完。首先只考虑对座位进行再分类。假设最初的600个较好的座位现在经过再分类后降为550个。然而,由于引入了座位的执行问题,这550个座位也不会全部卖掉。两个因素造成了这个结果。一是由于先前较好的50个座位现在被再分类,一些顾客将转而购买较便宜的票。二是给定执行问题,其他人现在将购买较差的座位,期望能移到较好的空位上去。因此,50个座位的再分类并不足以使好座位都卖掉。当然也可以设想这样一种情况:把先前归类为较好座位的数量降为零,以保证这部分座位都卖掉。在这种极端场合,总的门票收入损失就是先前分别定价的总收入(较好座位的600个卖掉550个)与所有座位统一定价的总收入(注意,这种统一价格将高于先前较差座位的价格)之差。总门票收入的这一损失,可以部分地、完全地、甚至超额地由节约的座位分级和分别定价的成本所补偿。

但是,假设为了只通过再分类来执行座位权,较好的座位要减少到400个才能使这部分座位卖完。得自较好座位的总收入现在要减少150个座位的数额(回忆一下在无座位执行权问题时卖掉550个座位)。如果较差座位的统一价格仍然不变,现在有200个较好的座位被归为"较差的"一类,其中将卖掉150个,即使较差座位的统一价格由于这一部分座位质量总水平提高而上升(其价格必然仍低于较好座位的统一价格)。到此为止,得

自较差座位的收入增加并不能抵销得自较好座位的收入下降；于是总收入下降。在剩下的50个被归为"较差的"座位中，一部分或全部将以更低的价格卖出。但是，除了有限度地卖掉150个再分类的座位外，较差的那部分座位卖出的数量不会比原来的多；因此这部分的空位一定增加。原因是，如果50个空位从较好的那一类归到较差的那一类将使总收入增加的话，那么它们一定会像没有座位执行问题那样分类。因此，再分类的总收入由于执行问题一定下降。

当然，再分类造成的收入下降可以通过同时降低较好座位的价格来缓和。根据上面的数字，降低价格会导致售出400个以上的好座位。但是，好座位的价格会降低到其销售超过600个，以致需要将较好座位的价格向上调整这种程度吗？答案是否定的。价格甚至不会下降到刺激好座位的销售超过550个这一点。原因是，当大量好座位由于降低价格而被卖出时，总收入实际上将会由于这些座位数量的下降而增加。再加上一些简化的假设将有助于阐明这一难点。

回忆一下前面的情况，由于存在执行问题，原先600个较好的座位只有不到550个座位卖出。设想一下，如果较好座位的统一价格降低15%，就将卖出550个座位。为了简化，假定较差座位的统一价格和总的观众人数都仍然保持不变。由于把价格降低了15%，50个好座位的再分类将使较好的那部分座位都由诚实的顾客坐满；在较差的那部分，空位将增加50个。座位的执行问题以影院总收入的下降而得到解决，下降额等于好座位销售收入减少15%。价格的这种调整可能导致比座位再分类更大或

更小的总收入损失,这取决于购买者对价格下降的反应。

现在假设卖掉550个好座位后，稍微降低一点价格就会导致多卖一个好座位，而稍微提高一点价格将会导致少卖一个座位。由于根据我们简化的假设,好座位多卖一个,差的那部分就多一个空位,因此,降低价格将一方面导致(1)收入减少,减少额相当于稍稍降低550个座位中每一个座位的价格，另一方面导致(2)收入增加,增加额相当于好座位和差座位的价格之差。然而,影院的总收入必然下降;这就是说,(1)必然大于(2),否则,这种调整在原来没有座位执行问题的价格安排下就已经进行了。在其他条件不变时,要卖掉550个好座位所要进行的第一次降价幅度越大(在我们的例子中是15%),进一步降低价格所产生的额外净损失就越大。现在考虑相反的情况。价格的小幅提高将得到(1)549个座位中每一个座位价格小幅提高的收益,和(2)每一个好座位转成差座位的好座位与差座位的价格差的损失。在这里,(1)一般大于(2),因为价格实际上已削减了15%,价格的些微上升将趋向原有的价格结构。在其他条件不变时,要卖掉550个座位所要降低的价格幅度越小，这种净收益也越小。除了边角解以外,在价格提回到原来的水平之前,这种净收益一般将变成负数。因此,要将好座位卖完,以执行座位权,财富极大化就意味着，一般来说，好座位的数量和价格都要调整——在我们的例子中，好座位的数量要减少到400至550个之间的某一水平;其统一价格削减的幅度最高达15%。

上述解决办法遵循着一个基本的经济原理：如果达到一个既定目标存在多种调整边际,不考虑进行调整的成本,以及除开



边角解，财富的极大化意味着所有的边际都会被调整。影院的总收入当然低于座位执行不出现问题时的水平，但只要出现这个问题，进行调整就比不进行调整得到较高的收入。如果不检查占用情况，就可能导致对所有座位实行统一价格。虽然这将使收入进一步下降，但这种安排节约了调整成本和对座位分等级及分开定价的成本。然而，如果这些成本并未超过收入的下降，就会对座位分等级和分开定价。因此，好座位明显地定价过低是约束条件下财富极大化的结果。

III. 含义的检验

在对一些含义进行检验之前，我先要表示歉意。由于很多原因，我选择了香港的电影院进行经验考察，我搜集了香港每个影院使用的座位表作为资料的主要来源。这些图表在放映完了以后就成为废纸，在上面每个座位一卖出就划掉。我要一些朋友与影院老板联系为我收集图表——这是一个大胆的要求，可能需要做一些温和的说服工作才会得到同意。但是新的情况使我转向考察信息成本问题，我又是请求同一些朋友和玉器商联系。这样，直到我离开香港的前两周，影院调查一直被搁在了一边。在这两周时间里，我对大约20家不同的影院进行了60次左右的晚间访问，研究价格的变化，透过售票窗口看座位表。由于这些访问只是为了满足我的好奇心，所以没有留下文字。现在我写文章依靠的是对一年多前进行的粗略估计的回忆，下面提到的事实必然是没有条理的和无法注明出处的。

香港或许比世界上其他任何城市在每平方英里土地上有更多的电影院。这些电影院大致可以分为两类,一类放首轮电影,另一类放二轮电影。首轮放映的价格比二轮放映贵近一倍,时效性是一个原因。价格差别也是由于放映旧电影的影院条件较差,在这些影院,银幕上会出现斑点,影片声带嘎嘎作响,空调运转不良,甚至鞋会被贼偷走①。对任何电影,尤其是受人欢迎的电影,通常的做法是不同城区的几个电影院同时放映。一部影片一般每天放四次,一些电影院还额外地提供旧电影午场。

所有的影院都将座位分了等级和分开定价,在两类影院中的每一类内,价格结构看起来显著相似。一般来说,座位被分成四个区:楼上两个区,楼下两个区。在楼下,后部前排正座比最前面的座位几乎贵一倍。这种差距是可以理解的,因为该城市极高的房租使前排座位建得非常靠近屏幕。最理想的座位是票价最贵的楼上包厢和次于包厢的二楼正座。每个顾客不仅要决定在哪一个区,而且要决定具体的座位。

显然,由于一些上电影院的人感到最重要的是放映前要拿到票,故票都提前印好和预售。这样,如果需求最终与原来预计的大不相同,影院也难以改变票价。然而,不同电影院预先决定的价格可能各不相同。大多数电影票价都维持不变,只有那些特别卖座或特别长的电影才可能收取非常高的价格。

座位的价格一旦印在票上,要改变就得付出代价,但座位的

① 这是一句中国的幽默话,需要作些解释。这里我并不是指小偷,小偷当然可能在任何影院出现。我是指这种情况:在放映旧电影的影院里,顾客喜欢在看电影时把鞋脱掉。

分类却不是这样。座位的重新分类较为方便，这有助于解释预先决定的价格总体上缺乏变化和特殊电影票价大幅上调的原因。楼上有一张座位表,楼下也有一张座位表。事先印好的票只标明了区位和价格，座位号是购票者选定后用手写上去的。在座位表上,座位的分类一般是用红笔线标明,售票者可以随意在他认为合适的地方划线。这样，如果顾客不满意由前面七排组成的前座的话，第二天再到影院可能发现前座只由前面的三排组成了!

考虑到这些一般的事实，现在我们来检验前一节提出的假说的几个含义。

(1) 尽管较好的座位往往首先卖完，或者往往卖掉的比例较大，但观众特别少的时候局面就不应该是这样。观众稀少鼓励人们只购买较便宜的座位，以去享用较好的座位。研究一下楼上和楼下的座位表,我们看到,当观众总数达到80%左右(这看来是“正常”的观众数)时,包厢和后部前排正座总是满的或接近满的。当观众总数大约50%或更少时,每一层的好座位卖出的比率较低。为了对这个含义作进一步的检验，我访问了两家午间放映旧电影的影院，因为据说这两家影院的观众一般最少。在每一例中,可以发现对午场放映(也只有午场)来说,每一层都实行统一票价。

(2) 虽然每一层的观众可以从一个区移到另一区，但他们却不能从一层移到另一层，因为在不同的入口处要检票和撕票。只要存在这种有形的限制,我们就有这样的含义:较好座位定价过低并不适用于两层楼之间。我们观察到的情况显示，尽

管楼下的座位更便宜一些，但这些座位往往比楼上的座位卖得好一些。除了观众总人数特别少的情况外，后部前排正座区看来始终是卖得最好的。因此，尽管包厢座位相对于二楼正座来说往往“定价过低”，但所有楼上的座位相对于楼下的座位来说似乎都有点“定价过高”。

后一种现象在机票定价中也是明显的：一等舱与二等座位相比通常的较高的空位率。一种可能的解释是，存在空位增加了享用附近座位的价值，只要这个座位区的座位权被执行，空位的存在就使卖出的座位价格上涨成为可能。同样的目的可以通过更宽大的座位或更开阔的空间达到；但多加一些座位有助于满足非常时期增加的需求。

(3) 我在一家影院发现了一种特别的设计，提供了另一个检验：在这家影院中，所谓的“楼上”仅仅是座位厅中一个抬高了几个台阶的平台，入口共用。观众可以从一个座位区很方便地走到另一个座位区；在这里可以发现楼上和楼下的相对价格差率比其他影院大致要低 20%。

(4) 人们可能会认为，根据我的假说，放映热门电影时观众会爆满的预期将提高每一层好座位与差座位的相对价格比。但这个含义由于在同样情况下具有提高所有价格的倾向而复杂化了。只要较高的价格结构一旦决定就在整个放映时期内保持不变，财富的极大化就意味着，价格应该提高到这样一点：预计一些影片会有一些空位。因而较好的座位也倾向于定价过低。我们对标准价格比(每一层的而不是层与层之间的)和热门电影提高后的价格比进行了一番比较，发现后一比率只稍微高一点(大约高 2%)。



然而,座位再分类的含义得到了证实。在大约15个观察到的例子中,影院由于太拥挤而使观众离开,我们发现,前排正座一般减少了大约四分之一。在首映《高耸的地狱》时观察到一个极端情况。一个影院取消了前排座位,把已经提高了的后部正座价格一直运用到前排。这样,在改变价格比调整座位成本更高的情况下,或者再加上未估计到的需求,观众爆满可能造成这样一种状况:价格的差别完全消失。

IV. 结束语

在本文中,我们考察了三个假说,旨在解释较好座位定价过低的现象。其中第三个假说被检验,并且没有被证据否定。除非发现相反的证据,这个被检验的假说现在绝对可以认为是正确的。但是,另外两个假说(与非盈利状态有关的假说)也是正确的吗?

人们可能会认为,由于较好的座位在盈利组织中也定价过低,故非盈利假说就是错误的。然而,说一定的权利安排暗含着一定的结果,因而说安排的变化会造成结果的变化,那就犯了否定前提的错误。诚然,随着权利安排的变化,一些结果也会变化,但这可能并不适用于这里观察到的情况。引起同一现象的同一些因素可能会在不同的权利安排下出现,或者同一种现象可能是由不同的一些因素引起的。这样,在不重要的和有限的意义上,说"产权重要"或说"产权不重要"都可能是正确的。但是,当经济学家在不重要的借口下证明产权在决定行为中无关

紧要时,问题立即就变得重要了。

任何组织面临的约束条件都是极为复杂的。实际上，理解一定行为所需要的极端简化的约束条件经常提出难以接受的挑战。在我们有时力图把约束条件减至适当数目时，至关重要的就是要作出足够准确的说明，以便能够明确地改变具有不同结果的约束条件。对阿尔奇安和艾伦观点的一个解释是，非盈利组织的成员能够公开地仅付出一定的成本而接受现金，这在盈利组织是办不到的。情况可能真是这样。这种成本如果改变就可能使座位不是定价过低,而是定价过高。但是,在这种成本的性质不清楚的情况下，要作任何具体的变动以检验假说是困难的。对科钦观点的一个解释是，非盈利组织比一些其他安排提供了成本更低的避税方法。这也很可能是正确的；如果是这样的话，模糊之处就在于边际上不同安排的成本如何。好的座位(或任何座位)为什么应该拥有正的价格，或者非盈利为什么不扩大到其他类型的娱乐活动?在任何一种情况下,已有的信息都不足以决定价格的结构和座位的分类，因此都缺乏可检验的含义。但是,这并不否定这两种假说可能基本上是正确的。

抛开教科书的传统,人们可以发现有大量观察到的现象需要解释。其中有一类观察到的现象看起来与财富极大化不一致，并且法律和调控方面的约束可能在其中起着重要作用。当然,玫瑰盆组织与香港影院并不十分相同。但与利润或财富极大化明显不一致的行为经常在被称作是“盈利”的组织中看到。①这个

① 对有关这一主题的文献的批评性综述请见阿尔奇安。

问题较为麻烦,因为现在出现了术语上的矛盾。

我并不想说我的座位执行假说提供了一把钥匙，可以完全解决这个矛盾：即与利润极大化不一致的行为通常是表面现象而不是实情,或说到赚钱,商人比经济学家有更丰富的想象力。较好的座位定价过低毕竟是不重要的现象。但就所涉及的这一类现象来说,提出可以清楚地证明的假说是很困难的,如果我们能够从开始时的一个特例出发得出一般化的东西，情况就有利了。

在标准的教科书传统中，约束条件下的极大化局限于价格与数量的调整。超越这种传统,而引入进行交易的成本,不仅需要进行不同的价格—数量调整，而且还揭示出了其他有关的行为。在交易成本决定行为的同时,交易成本也由行为来决定。因此,关于经济体系的总体看法必须承认,借以进行经济活动的安排本身是一个选择问题，且与约束条件下的极大化相一致。在分析安排选择这一困难而重要的领域，我们关于座位执行问题的假说提出了可供考虑的新的一面:通过降低价格,一些顾客可能被用来限制其他顾客的行为；削减价格造成的损失可能会被它节约的交易(执行)成本所补偿而有余。

竞争往往会降低交易成本是众所周知的，通常表现在实际的和潜在的竞争者的出价上。但竞争并不一定局限于价格或数量。可以降低交易成本的其他任何行为通常都会纳入整个竞争体系的运行范围。因此,在必须考虑交易成本的时候,不考察整个体系就不能充分地理解价格和数量的决定。

把分析限定在用顾客来对付顾客的范围内，我们现在可以

转而来看香港的另外两个实例，以进一步说明这个论点的一般性。第一个例子是餐馆高峰时间桌子的分配。典型的情况是,在中国餐馆(茶馆),顾客在午餐时间要找一张桌子,并不是排队等候或站在大厅里等候。甚至在第一流餐馆里，都允许顾客抢占见到的第一张空桌子。他们很不礼貌地站在正在用餐的顾客旁,令人讨厌,餐馆必须把这考虑进去,制定较低的价格。但是,香港极其高昂的房租(有时高到每月每平方英尺6美元)意味着占有一张桌子很不容易。计量一个顾客占用一张桌子的时间是要花费很高成本的，而让他使用到他的边际时间价值达到零为止，可能意味着只能服务一半的顾客。于是采用的办法就是让站在旁边的人在较短的时间内赶走就餐者。

第二个例子可以在香港土地投资公司——该殖民地最大的和管理最有效的土地发展商——的定价行为中见到。与其他大多数同其竞争的发展商不同，香港土地投资公司建造的房产主要用于出租，且被人们认为租金比市场上的水平要低10%左右。在 Tsang Fook Piano 公司和香港土地投资公司之间的巨大诉讼案中，①对方的律师诘问香港土地投资公司的经理采用大大低于市场水平的租金的真相。经理回答说，公司的政策是维持“健康的排队”。我们可以把这种健康排队的目的看作是限制租客的行为。只要公司拥有大量的出租单位，以及在居住区安排管理人员需要较高的租金成本，对不良行为进行这种竞争性限制就可以把管理成本降低到抵消削减租金而有余的水平。诉讼

① 这个案件审讯的副本见香港租务法庭第 H.E.33/68 号。

是要花费成本的，像欠租或日常磨损和撕划以外的损毁通常也没有可明确执行的法律规章。因此，简单地驱逐房客成为最好的选择，而有许多人排队则使这一威胁令人信服。

在面对竞争时，一个人的行为常取决于竞争对手的行为。价格的决定是对竞争的一个反应，且是一个重要的反应。但这不是惟一的反应。如果价格能够降低到鼓励对行为进行限制，那么所有的合约方都可以得到利益。本文表明，降低价格这一简单策略就可以有效地诱致"限制行为的行为"。

(原载 *Journal of Law and Economics* 23, 1980)

12 商业秘密的产权问题

I. 引言

创意是社会生活中最有价值的资源之一。但众所周知，由于它难以分辨，有关创意的产权很难界定和实施。非常有趣的是，尽管经济学家都认为界定和保护私有产权对于资源的有效配置是绝对必要的，但他们却特别反对给知识产权以专利保护。例如，有人认为是一种公共产品，应该由大家共享，基于此，任何专利保护都会导致收费，都会限制它的应用和传播，造成"效率低下"。①另一些人则认为专利产生垄断权，鼓励重复研究造成浪费，或者一拥而上搞发明。②出于同样的推理，一个普遍的观点就是专利保护导致经济租金的消散。③我们在此不研究这些论点的经济逻辑，而是研究其鼓吹者似乎忽视的一些令人吃惊的内涵，即：如果取消专利制度，那么，那些归咎于专利制度

① 例如参看阿罗(1962 年)。
② 特别参看普兰特(1934 年)。
③ 参看谢勒(1967 年)；巴泽尔(1968 年)；以及凯明和施瓦茨(1972 年)。

的“不良”结果会以更严重的形式在其他方面出现。换句话说，经济学家往往忽略这样一个关键性问题：如果没有专利保护，发明者或革新者会去做什么？

没有专利保护，发明者可能根本就不去搞发明。按照经济效率的标准尺度衡量，对于社会来说，在专利保护下产生创意总比什么都没有要好。或者，发明者也可以在学术出版物上公开他的发明，以获得名声或提高商标知名度，作为其惟一的回报。在这种情况下，他的预期回报不会比专利制度下的回报高，因为专利制度也要求公布发明，同样可以使发明家出名，与此同时还向发明者提供了另外一种选择。

那么，问题的关键不在于专利保护本身的内在限制是否合理，而在于是否应该把随便哪种法律或社会保护扩展到创意上。实际上，即便是公开出版物也得到了一定程度的保护，这种保护可以采取版权的形式，或仅仅是社会认同的阐述创意的优先权。事情真相是没有某种形式，对个人而言就没有经济上或非经济上的回报，而没有保护和预期的回报，就几乎不会产生创意。专利制度只不过是可以运用于一些创意的一种保护。尽管它有某些人宣称的那些缺陷，但专利制度却可以提供从社会的观点来看并非“多余的”保护。经济学家习惯于谴责专利保护，他们错在不完全了解专利制度的实际情况，不知道改进它。

本文并不打算讨论专利制度涉及的错综复杂的问题，而是把注意力集中在如果没有专利制度而保护创意的第三种选择上，即诉诸于保密——不管怎样，人们经常采用这种方法。我们

认为从通过签约普及应用和消散经济租金的角度考虑，按经济效率的标准尺度衡量，专利要“优于”商业秘密。虽然法律可以裁定某项商业秘密是可以受保护的或不可以受保护，但我们将证明，拒绝给予一项商业秘密以法律保护，很难不危及美国司法制度中主要判例的其他方面。最后，我们强调“可觉察性”专利的关键因素，这样就引出了一个有意思的学术问题，即：当一项商业秘密不“可觉察”时，它是否可以在事实上构成社会中的一项财产。

II. 什么是商业秘密

虽然好奇心和纯粹的创造力可以产生一些发明，但是我们可以有把握地说，绝大多数发明都是有经济目的的。能否获得这种回报，主要取决于发明者能否排除潜在的使用者，从而能进行交易。这种排除潜在使用者的能力，可以直接产生于发明固有的保密性，或者是产生于某种形式的法律保护。

有些发明本身的特点就有助于保密，例如有的化学配方就不易被仿制者发现。在没有任何法律保护的情况下，这种自我保护知识产权的可能性，会阻碍这样一些发明，这些发明的设计思想直接暴露在产品本身中，同时鼓励研制不好模仿的像软膏这样的产品和配方。

在某些情况下，独有的条件有助于自我保护而不必诉诸于保密。如果在利用某一创意（如美食家的食谱）时既要有能力又要有个人风格，那么模仿的成本可能极高。垄断某种产品也可

以为在该产品中使用先进技术提供保护。①这些独特的条件不具普遍性,因此,评估保护发明产权的各种法律保护就变得很重要。当前发明家面对的最重要的问题之一,就是在专利和商业秘密之间作出选择来保护自身的权利。②

在某些条件下,商业秘密是受美国法律保护的。问题是什么是商业秘密?就连法庭都很难给它下定义,甚至有人宣称不可能给它下定义。美国法律学会汇总概括出了如下定义,并被许多美国法庭赞同和引用:

> 商业秘密可以由任何配方、原型、装置或资料汇编组成,这些东西用于某人的商业活动中,使他在与同行竞争中占有优势。它可以是一个化合物的分子式、一种生产工艺、处理或保存原料的方法、机器或其它装置的原型或客户名单。它不同于商业中的其它秘密……它不是有关商业经营中个别的或短暂的事件的信息。……商业秘密是连续不断地运用于商业经营活动中的方法或手段。③

阿瑟·H. 塞德尔和罗纳德·L. 帕尼奇详细说明了这个定义:

① 这与肯尼思·阿罗得出的结论相反,阿罗认为,产品市场上的垄断使技术革新成为可能,参见阿罗(1962)。不过,这两种论点之中是没有矛盾的。

② 阿瑟·H. 塞德尔和罗纳德·L. 帕尼奇说明了选择的标准。

③ 美国法律学会(1930)。米尔格里姆(1978),第1卷,第2.01节。有关其他国家商业秘密法的全面讨论,参见怀斯(1974)。

通常这些信息在公共领域，任何人都有权通过正当的手段，如通过实验和分析某一产品，甚至通过偶尔的观察，来发现某一商业秘密。……而且，发现之后，可以不受惩罚地加以使用；所以，多个发现者可对同一商业秘密享受可得到保护的、完全独立的权利。①

发明人基于以上观点来寻求法律保护时必须满足以下两个标准：第一是发明必须在一定程度上是新颖的，第二是他必须尽了自己的一切努力来保密。②根据美国法律，后者极其重要，因为只有在发明人能够证明自己尽了力，法律才保护所有者对商业秘密享有的商业利益，使其免受他人的非法盗用。如果他在商业活动或与关系不密切的人交谈中没有采取适当的保密措施，那他的商业秘密将得不到法律的保护。③

从前面引自美国法律学会的定义中可以看出，美国法律还要求这种商业秘密在有竞争性的商业经营活动中已经连续使用，而且这种法律保护只针对非法的使用。别的发明者还是可以通过正当途径来发现它的。

在塞德尔和帕尼奇所举的两个著名案例中，④最高法院认为，不得禁止复印非专利论文，因为禁止复印是与联邦专利制度要求完全公开才给予保护相冲突的。他们指出，这样的裁决：

---

① 塞德尔和帕尼奇(1973)。

② 米尔格里姆(1978)，第2.03、2.04、2.05、2.07节。

③ 关于企业怎么能避免商业秘密的这种损失的有趣的讨论，参见沃尔斯和希利(1973)以及奥马拉(1971)。

④ 西尔斯—娄巴克公司诉施蒂费尔公司，376美国225(1964)以及康普科公司诉白昼照明公司，376美国234(1964)，并参见塞德尔和帕尼奇。

……表面上似乎会排除对商业秘密的保护。但是，由此而不断出现的一个问题……是，如果一篇论文不能被授予专利或发明者不愿为其申请专利，它是否仍然受到保护，免受不正当盗用的侵害。相互冲突的考虑是，一方面，法庭不应宽恕不道德的商业行为，另一方面，不应允许人们维持超越专利法所容忍的限度的垄断。①

有许多的商业秘密的典型例子，尽管它们已用于商业活动并创造了极高的价值，但长期以来却一直得到很好的保护。史密斯的止咳片的配方恐怕已有100多年的历史了；可口可乐的配方也许永远不会公开。制作最高级铜钹的锻造方法几个世纪以来没有外传，为制作小提琴处理木材的特殊方法随着斯特拉迪瓦里的去世而带进了坟墓。法律对商业秘密的保护究竟与这些极为成功的例子有多大关系，是值得怀疑的。人的脑袋是非常安全可靠的，即使运用武力，也不能获得隐藏在其中的秘密。

在一个极端或另一个极端，商业秘密法是多余和无用的。在一个极端，像化学配方这样可真正自我保护的秘密根本不需要法律保护。在另一个极端，如果“倒序制造”非常容易，具有一定技术的人通过观察产品就可以看出其基本原理，那么，即使有法律的帮助也很难保密。但对介于这两者之间的发明活动，法律对商业秘密的保护在一定程度上还是有效的。

商业秘密法在保护有许多人知晓的秘密时最有用，这是因

① 塞德尔和帕尼奇(1973)，第133—134页。

为随着知情人数的增加，保密费用会激增。在有众多知情者的情况下，法律保护具有某种效力，这方面最有说服力的证据或许是，①要由商业秘密的所有者授权使用，并进行公开拍卖。商业秘密的性质使出售者或授权者在交易完成之后仍知道商业秘密。如果没有法律的保护，就很难界定和执行买者或被授权者得到的权利，因为在交易完成后双方都能把秘密泄露给他人。

III. 商业秘密保护的缺陷

由以上所述可知，商业秘密法可以向知识产权的所有者提供虽然是有限的但却很有用的保护。现在我们来看一下，相对于这种保护作用而言，商业秘密有哪些经济的缺陷。有两个主要的缺陷。第一是有碍于创意的传播。第二是导致经济租金的消散。当然，专利制度也有同样的缺陷，但我们将证明，程度要小得多。

在商业秘密法的保护下，签约授权他人使用是非常复杂的，而且对扩散到签约方之外的使用，法律很少提供保护。如果被授权者泄密，或者出售者在完成交易后把商业秘密又出售给他人，那么合法的所有者要收回商业秘密几乎是不可能的，特别是经一连串的泄密之后就完全不可能了。②同时对

① 参见米尔格里姆(1978)，第1.05、1.06、2.05[3]以及3.05[3]、[4]、[5]节。

① 参见米尔格里姆(1979)。整个这本书都与这一问题有关，特别是第3、4、5和7章。并参见塞德尔和帕尼奇(1973)，第7章。在美国，《侵权行为重述》(1939)第758节指出：

偷窃、非法泄密以及非独立发明的举证很快就变得无法进行。

有两类证据，一类是无力的证据，另一类是有力的证据，它们表明，商业秘密通过合约来转播是很困难的。不那么有力的证据是，同专利授权相比，商业秘密的授权数量很少，在我们所考察的150多件授权协议中，商业秘密与专利之比大约为1:10。这一调查结果受以下限制条件的约束，即，因为商业秘密是无法计算的，所以无法精确地衡量出整个的相对分布情况；但是，增强这类证据力量的是，商业秘密授权协议中的条款，一般说来要比专利授权协议复杂得多。例如，在商业秘密授权协议中，除了有正常的要求保密的条款外，通常还有实施条款，要求提供附属担保，实施起来耗费更多。①

第二类证据也就是有力的证据表明，独立的发明者若把一个未申请专利的创意作为商业秘密出卖或者授权给企业，他将冒失去所有权的危险，事实上，买方的权利常常也不确定，因而

如果一个人是从第三者那里获知另一个人的商业秘密，而未被告知所得到的是商业秘密，也不知道第三者的泄密是违约行为，或者由于过失而获知商业秘密，但并不知道这是商业秘密，也不知道自己的过失，那么，这个人

a）在接到此类通知以前，就不因泄露或使用商业秘密而对另一个人负有责任；

b）在接到此类通知以后，就因泄露或使用商业秘密而对另一个人负有责任，除非在此之前，他已确实为获得商业秘密付了钱，或者已改变了自己的地位，以致使他承担责任是不公正的。

这条规定表明，针对第三者的泄密，收回商业秘密的力度是多么弱；当然，实际上，收回商业秘密遇到的困难肯定要比这里所说的大。

① 这种说法不仅被我们对专利和商业秘密协议的调查所证实，而且也被得自各种法律评论文章的印象所证实。例如参见塞德尔和帕尼奇（1973）；塞德尔（1956）；科斯特纳和艾因霍恩（1974），第1和1A卷；米尔格里姆（1978），第1.06和3.05节；诺德豪斯（1967）；迈耶斯（1971）。

交易双方都有经济上的风险。

主动向企业提供创意是个棘手的问题。①局外人有时可能形成一个创意,当他觉得这个创意对某个企业有价值时,就会想将它出售或授权给这家企业。这时,对双方而言,这个创意是否取得了专利极为重要。如果没有,那他泄露了多少创意呢?许多企业为了保护自己,干脆就拒绝考虑任何主动提供的材料,特别是未取得专利的创意。企业很可能一直就在研究相同的创意,或者已经准备将来采用。如果企业考虑了主动提供的材料之后,决定不购买或租用,发明者过后就有可能告它窃取。因此,美国的公司很少会考虑一个没有取得专利的创意,除非发明者在泄露其创意前,在弃权声明书上签字。在这种弃权书上,发明者通常要表示,双方并没有确立任何信赖关系,他只能依据专利法或版权法寻求保护。②

严格说来,美国的商业秘密法不适用于大多数主动提供创意的案例,因为创意不符合商业秘密的全部标准:创意也许确有新颖之处,也许被适当地保守了秘密,但却很少用于提供者的商业活动中来取得竞争优势。③商业秘密法并不保护那些不成熟的、尚在实际运用的"秘密"。但是,由于过去一些司法裁决含含糊糊,企业急于保护自己免受发明者的起诉,是可以理解的。打官司费用高昂并且常常有损公司的形象,而且法院可以这么判,也可以那么判,这一点在起诉东方航空公司和普罗克

① 这一点在法律文献中已有详尽论述,例如参见塞德尔和帕尼奇(1973)。
② 典型弃权书的例子,参见塞德尔和帕尼奇(1973)。
③ 米尔格里姆(1978),第2卷,第8.01、8.03节。

特—甘布尔公司的案件中分别得到了证明。①塞德尔和帕尼奇指出，在主动泄密案中，作出有利于发明者的判断时最常见的依据是一、违反合约，不论是明确的，还是含蓄的；二、滥用产权（有时商业秘密被视为一种私有财产）；三、非法致富。他们接下来说：

> 一般说来，法院在一些案件中根据合同法同意给予司法救助，是认为存在以下条件：(1)创意足够具体；(2)确立了依赖关系；(3)已含蓄地许诺，创意一旦被利用，将支付报酬。②

338

最近有人对105份提供创意的协议进行了调查，该调查产生了以下相当有意义的结果：接受创意的公司都对主动提供的商业秘密的法律地位感到担忧，因而力图以对自己有利的方式消除这种不确定性。其中，有87份协议规定，接受和(或)审查一个创意并不意味着建立"依赖"关系；75份协议规定，提供者放

---

① 官方航空公司时刻表信息服务公司诉东方航空公司，333F. Zd 672，674 (5th Cir., 1964)，在该案件中，所提供的是一项有关乘客服务系统的创意，法院驳回了收回创意的请求；加拉尼斯诉普罗克特－甘布尔公司，153F. Supp. 34，38 (S. D. N. Y., 1957)，在该案件中，一家庭主妇向被告公司提供了在粒化肥皂中掺粉末状蓝颜料的创意，法院同意原告收回创意。依据这些案件和另一些案件，塞德尔和帕尼奇得出结论说：

> 要使加拉尼斯案与东方航空公司案协调一致，是极为困难的。如果法院以合约理论为依据给予司法救助，在没有签订明确合约的情况下，就似乎不能给予司法救助，但是，如果像在加拉尼斯案中那样，采用的是非法致富理论，法院就不会在意有没有暗含的合约。

② 塞德尔和帕尼奇(1973)，第430页。

弃对创意的所有权利，只保留按现有或将来的专利法应享有的权利；57份协议规定，审查创意并不使进行审查的企业承担任何义务。①其实，所有协议中都有一个或几个类似的条款。因此，发明人希望出售创意，希望创意一旦被使用，就享有商业秘密的地位，但他却面临双重障碍。他既可能在自己所签的协议中，也可能在以后的司法裁决中失去法律的保护。

现在，我们来看商业秘密的第二个缺陷，即经济租金的消散几乎是不可能避免的。对商业秘密的法律保护产生了一种独特的权利结构，在这一结构中，即使以最乐观的方面看产权的概念也是很模糊的。商业秘密的所有者有权不让他人使用，但却不能阻止他人通过“正当”的方式来发现秘密。这就像一所房子，除了主人外别人不能占有，但如果有人设法知道了房里有什么东西，他就有权进入和随意使用这所房子。其结果是，即使一个保守得很好的秘密的拥有者可能致富，刨除全部消散成本后的社会租金也很小。固然，任何财产都会有不同程度的租金消散：有偷车贼，其犯罪行为就会使社会付出成本，自行车主就必须付出努力来保护他的财产。但是，可以通过清教徒许可的“正当”方式进行偷窃，却是商业秘密的一个独一无二的特点。毫无疑问，同专利相比，商业秘密对偷窃者更有吸引力。

商业秘密固有的租金消散表现在以下四个方面：工业间谍成本；仿制成本；潜在的诉讼成本；不必要的延迟研究成本。下

① 霍金斯和尤德尔(1976)，第381页。一般说来，霍金斯和尤德尔的调查结果与我们的调查结果相一致，我们的调查涉及320份提供创意的协议。

面我们依次简要谈一谈这四个方面。

第一,据报道,在美国,公司间的间谍活动很严重,[①]这表明偷窃来的秘密很容易转化成“独立的发现”。租金的消散不仅表现在窃取活动本身和监察装置的成本上,而且还表现在实施就业保密合约的成本上。[②]第二,虽然有些秘密用很小的代价就可以得到很好的保护,但他人的仿制却会消散租金。[③]租金消散的多寡取决于各个仿制者对成功可能性的估计和接下来的尝试,失败的仿制的总成本可能使某个商业秘密的社会价值成为零,甚至成为负值。即使在可口可乐这个典型的成功事例中,谁又能肯定地说给可口可乐公司及其顾客所带来的租金要大于所有背后进行仿制所付出的代价呢?租金消散的第三个根源是诉讼成本,既适用于商业秘密,也适用于专利。第四,当进一步的研究被商业秘密所阻碍时,租金也会消散。如果某个潜在的发明者觉得成功的仿制要比独立进行发明划算时,他就会等待别人承担开发费用,有时可能会导致有社会价值的创意永远不再出现。当发明者认为他的努力所得到的回报可能被后来成功的仿制所减少时,就更会阻碍他的发明。

① 参见本德(1966);贝尔(1967)。

② 在美国,各种劳工法都限制雇主与雇员之间签约的权利,这往往提高实施就业合约的成本。参见塞德尔和帕尼奇(1973),第3章;米尔格里姆(1978),第3章;纽迈耶(1971),第2章。

③ 与此相对立的观点,参见诺德豪斯(1969),第39—40页,特别是脚注⑰。

IV. 法律保护的两难境地

法律文献中充满了各种建议，提请发明者在专利保护和商业秘密保护之间作出选择时予以考虑，[1]当然，这些建议不考虑隐含的社会价值。当前大众关注的焦点是，商业秘密法是应该加强还是干脆取消。依笔者看，关注的方向是错误的，问题并不在商业秘密法本身，而是如何"拆散"有关的法律，使这些法律中旨在保护商业秘密的内容与其他内容分离开来。

对商业秘密的法律保护主要是由普通法提供的，而不是由成文法提供的。[2]引用塞德尔和帕尼奇的话来说[3]就是："还没有一般的联邦法规向商业秘密提供保护。法院常常考虑的是，商业秘密是否构成了'财产'"。在宣称这个问题从未得到明确的解决时，他们引用了霍姆斯大法官在马斯兰德一案中所作的判决：

> 被告通过他所接受的特殊信赖……知道原告是否拥有有价值的秘密。可以拒绝承认有财产，但却不能拒绝信赖。因此，出发点……不是财产或适当的法律程序，而是被告与

---

① 参见塞德尔和帕尼奇(1973)，第12—17页；米尔格里姆(1978)，第8章。

② 为了消除早期判决中的一个明显矛盾，最高法院1974年明确指出，联邦专利法并不取代各州的商业秘密法。参见基瓦尼石油公司诉比克罗恩公司，416U.S.470(1974)。

③ 参见塞德尔和帕尼奇(1973)，第11页。

原告所处的一种信赖关系。①

有关合约、侵权、代理、委托及赔偿的普通法理论都经常在商业秘密的诉讼案中被援引。其中,合约法援引的最多。由于缺乏专门的法规对商业秘密进行保护，信赖关系只能通过合作者之间、雇主与雇员之间、授权方与被授权方、卖方与买方等之间的合约来约束。其它理论主要是在这样一些案件中起作用，在这些案件中,无法起草合约,或实施合约的成本极高,特别是如果商业秘密在合约中也不能泄露的时候。

假定对商业秘密的保护会对社会产生负面的经济影响,那么我们如何来限制这种保护而又不削弱一整套有关私有财产的普通法原理呢?普通法原理在指导各种经济活动中的作用是不能否认的。在普通法中,保密与隐私不可分割地联系在一起;因此，拒绝保护商业秘密有违于私有财产权概念，因而我们不能主张取消商业秘密，同时又为普通法辩护，这两者是有矛盾的。

对于一类重要的发明,即研究过程中的中间成果而言,这个问题就变得更加尖锐。对新的发现疏于保护会阻碍有价值的专利得到改进，但要求对研究工作每一步都给予专利保护又常常不现实。而且，也没有办法辨别一项秘密是中间成果还是最终的研究成果。

因此,应该以下述观点看待对商业秘密的法律保护。商业

① 杜邦电力公司诉马斯兰德,244U.S.100,102(1917)。

秘密从没有、也不可能通过划定产权而得到保护。划定产权就得泄密，而泄了密就不再是商业秘密了。缺乏明确界定的产权，会增加扩散使用的成本，也会诱使人们从事导致租金消散的各种活动。另一方面，除非信赖关系受到合约的保护，否则正在进行的研究工作——特别是集体研究工作——会受到严重阻碍。扩展法律概念，强制保密，会增加租金消散，而不扩展法律概念，就不会出现这种情况；但是，如果限制法律保护，人们就不知道怎样把各种活动区分开来，以在不同的程度上运用法律。

V. 专利中的关键因素：可观察性

虽然可以为商业秘密起草专利申请，但任何详尽的描述都将导致商业秘密自我毁灭，即泄密。相比之下，划定产权和实施合约，恰好是专利制度提供的两样东西。与前面讨论的商业秘密保护的缺陷形成对照，专利制度的显著特征，是我所谓的“可观察性转换”，至少在美国是这样。①

通过专利申请来保护创意，包括两个步骤。第一步是将创意转变成可以观察到的物件或制作方法；第二步是根据这种可观察到的东西写出专利申请，为创意划定界线。这并非易事，有些创意根本就不可能转化为可以观察到的实体，即使能转化，也

① 参见德勒 1971 年出版的著作，该书非常全面地讨论了专利申请，我就是据此提炼出可观察性转换这一规则的。

极难写出足够明确的专利申请来保护创意。①有可能取得专利的人还面临其他障碍：他的专利申请要么受制于其他已有的专利申请，要么满足不了可申请专利的各种标准。而且，即使是能做到的事情，可能也花费太高，特别是由于常常需要高度的专业知识才起草得出能得到批准的专利申请。

人们常说专利制度对不能直接产生可销售产品的基础研究报酬过低。我在别处已指出，②专利制度主要是实施在生产中利用创意的权利，既不对基础研究报酬过低，也不对基础研究人员报酬过低。只要能够成功地起草出专利申请，基础研究专利的所有人就能从那些利用其专利开发可销售产品的人那里取得报酬。但这里讨论的可观察性转换确实表明，专利制度会对这样一些创意报酬过低，人们无法为这些创意起草出专利申请，也无法实施专利权。这又引发了一个新的问题：是不是随着研究的"基础"性（即用于商业用途的距离）增加，成功地起草专利申请的困难就越大？很可能出现这种情况，在没有可销售的产品时，可能就比较难起草专利申请。对此，我们目前缺少经验上的证据。

任何专利申请若能成功地讲明白一个创意，也就能在法律上保护知识产权。哪个房主也不会在明知其他人知道自己的房子里有贵重物品时敞开大门去度假。然而，一个完全泄露的创

---

① 伯利和德坎普（1959）作了以下有趣的记述：

或许最为精细的专利草图，是 J.W. 佩奇为其自动排字机提出第一份专利申请时所附的草图，这种自动排字机是个 3 吨重的庞然大物，由 18 000 个零件组成，马克·吐温为此而破了很大一笔财。这第一份申请包括从 1 000 个侧面画的 204 张草图。后来的申请又添加了 275 个数字和 613 项专利申请。两个专利审查人在审查这一大堆专利申请时，精神险些崩溃（第 221 页）。

② 参见拙作（1979）。

意的所有者,若拥有可实施的专利权,实际上却能够这么做。剽窃者在产品中露了陷,很容易被发现,因而专利权所有者可以通过合约进行授权,转让是平平常常的事。①受到良好保护的专利还有另一个优点:它几乎可以排除重复发明,从而排除由此造成的租金消散。

以上就是专利制度的优点,然而,起草专利申请和实施专利权又是它困难的一面。专利优于商业秘密保护,是由于它可以通过签约传播创意,避免某些种类的经济租金消散,但专利制度本身也包含了成本。判别某种专利制度的价值的重要因素是:一、弄清买卖和实施知识产权的成本;二、预测这些成本所蕴含的结果;三、与其它保护方法进行成本比较。

VI. 结束语

界定未知事物的产权,即使是可能的,也是非常困难的。因此,能否把商业秘密视为财产,法律专家仍争论不休。但从经济学的观点看,却可以说,商业秘密是财产,因为商业秘密可能为其所有者带来收入,并且被社会上的其他人所争夺。②从这方面说,商业秘密的所有权,实际上就是产权。

然而,另一方面在没有产权的鲁宾逊·克鲁索经济中,商业秘密像是一种资源。发现它的人就像某个人知道和利用一块不为人所知但有价值的土地一样,在别人发现之前,他独自享有这

① 参见米尔格里姆(1978)以及埃利斯(1955)。

② 参见阿尔奇安(1965)。

块土地上的收获。在这里,土地并不成为"财产"。

商业秘密有一重要特征,人们据此可以把它视为财产,这个特征就是社会上的其他人已经知道它的存在,尽管并不知晓其内容。竞争者设法想发现它,而如果使用它的权利在法庭上得不到保护,那么所有者自己将保护它不被泄露。

并不能说商业秘密完全不为人所知,起码首创者知道它是什么。一旦秘密被窃或仿冒,他仍可以使法庭相信他有发现权。但是,在这种情况下寻求法律的保护,像在别人也提出所有权要求时才勘测一块土地的边界那样。我们如何知道最初产权的范围,或是否先前就存在排他性的、可辨识的使用权呢?另一个复杂的问题就是,各种各样的人现在都可以冒出来宣称自己有优先权。

有关商业秘密的任何诉讼都难免有举证之烦。确认优先所有权的关键,在于他是否能证明先前为保密做过努力,并且已经在商业活动中加以利用。无论如何,通过"正当的"方式发现商业秘密并不违法,并且由于法院的裁决常常是武断的,有时甚至是前后矛盾的,因此商业秘密的产权状况常常是不确定的。法律支持运用正当手段作出独立的发现,是可以理解的,因为只有商业秘密的拥有者知晓自己创意的范围。如果在整个领域内限制别人去探索,那就会阻碍研究工作的开展。但是,由于没有明确界定的权利,也没有完全公开,因而要分清剽窃和独立发现是极其困难的。

不容否认,保密同隐私一样,是有活力的自由社会中一项不能放弃的权利。但问题是,从效率角度看,法律资源是否能正当

地用于保护商业秘密,如果能,应该达到何种程度。本文把以下两个问题分开来进行了探讨:(1)商业秘密保护与其它法律的相互作用;(2)商业秘密保护可能具有的优点及其固有的缺陷,这种保护作为一种选择可补充其它保护方法。

首先,对商业秘密提供保护的法律同样也是为其它目的服务的。在美国,这对普通法有影响,特别对合约有影响。因此,拒绝保护商业秘密会削弱保护私有财产制度的法律。

其次,商业秘密保护的相对成本和收益是什么?最容易看见的社会成本是阻碍创意的传播和利用,导致经济租金的消散。也许最大的效益就是保存雇员或研究小组能继续创新。任何所雇的发明人或研究小组成员都有可能带着酝酿中的创意离开,而为避免这一点,对每一研究阶段的成果申请专利进行保护,则成本太大,虽然在某些情况下是可行的。一合乎逻辑的替代方法,是参与者签订一个保密协议。该合约性协议的法律约束力就等同于对商业秘密的保护,只是换了一个形式。

在任何交易中,实施合约都很困难,除非被转让的权利得到明确的说明。虽然对任何创意所有权的明确说明多少都会遇到不同的问题,但是对商业秘密而言,更不可能将权利说明清楚,而法院裁决的任意性,只会搞乱问题,使权利本身更加不确定。

从效率的角度出发,若要改善对创意的保护的话,似乎就必须更加明确地以更低的成本说明哪些权利被转让了。依我看,这样的改善对商业秘密的可能性要比对专利更小。由于商业秘密存在缺陷,因此最好是完善提出专利申请的标准,以减少选择商业秘密保护的机会。但是在美国,最近的趋势却是向另一个

方向发展，法院对强制性专利许可的裁决削弱了专利制度在界定发明的财产权方面所起的作用。

参考书目

Alchian, Armen A., "Some Economics of Property Rights," *Il Politico.* 30, No. 4, 1965.

American Law Institute, *Restatement of Torts*, Section 757, 1939.

Arrow, Kenneth J., "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention," in *The Rate and Direction of Inventive Activity*, New York: Princeton Univ. Press, 1962.

Barzel, Yoram, "Optimal Timing of Innovations," *Review of Economics and Statistics*, August 1968, 50, 348 - 355.

Bell, T. Knox, "Industrial Espionage: Piracy of Secret Scientific and Technical Information," *U. C. L. A. Law Review.* 14, 1967, 911 - 934.

Bender, David, "Trade Secret Protection of Software", in *Software Protection by Trade Secret, Contract, Patent: Law Practice and Forms*, Washington, D. C. : Patent Resource Group, 1966.

Berle, A. L. and de Camp, L. Sprague, *Inventions, Patents, and Their Management*, Princeton, N. J. : D. Van Nostrand Co., 1959.

Cheung, Steven N. S., "Property Rights and Inventions." University of Washington, Institute for Economic Research, Discussion Paper No. 79 - 111, 1979.

Costner, Thomas E. and Einhorn, Harold, *Patent Licensing Transactions, Patent Law and Practice*, Vols. 1 and 1A, New York: Matthew Bender, 1974.

Deller, Anthony W., *Patent Claims*, 2nd ed., 3 vols., New York: Lawyers Co-operative Publishing Co., Bancroft - Whitney Co., 1971.

Ellis, Ridsdale, *Patent Assignments*, New York: Baker, Voorhis and Co., Inc., 1955.

Hawkins, Del I. and Udell, Gerald G., "Corporate Caution and Unsolicited New Product Ideas: A Survey of Corporate Waiver Requirements," *Journal of the Patent Office Society*, 58, 1976, 375.

Kamien, Morton I. and Schwartz, Nancy L., "Timing of Innovation Under Rivalry," *Econometrica* 40, January 1972, 43 - 60.

Mayers, Harry R., *Drafting Patent License Agreements*, Washington, D. C. : The Bureau of National Affairs, Inc., 1971.

Milgrim, Roger M., *Trade Secrets*, Vol. 1, Section 2. 01, New York: Matthew Bender, 1978.

Neumeyer, Fredrik, *The Employed Inventor in the U. S. : R & D Policies, Law and Practice*, Cambridge: M. I. T. Press, 1971.

Nordhaus, Raymond C., *Patent License Agreements*, Chicago: Jural Publishing Co., 1967.

Nordhaus, William D., *Invention, Growth and Welfare*, Cambridge: M. I. T. Press, 1969.

O' Meara, J. Roger, *How Smaller Companies Protect Their Trade Secrets*, New York: The Conference Board, Inc. 1971.

Plant, Arnold, "Economic Theory Concerning Patents for Invention," *Economica*, 1, February 1934, 30 - 51.

Seidel, Arthur H., *What the General Practitioner Should Know about Patent Law and Practice*, Philadelphia: American Law Institute, 1956.

Seidel, Arthur H. and Panitch, Ronald L., *What the General Practitioner Should Know about Trade Secrets and Employment Agreements*, Philadelphia: American Law Institute, 1973.

Scherer, Frederick M., "Research and Development Allocation Under Rivalry," *Quarterly Journal of Economics,* 81 August 1967, 359 – 394.

Walsh, Timothy J. and Healy, Richard J., *Protecting Your Business against Espionage,* New York: ANACOM, 1973.

Wise, Aaron N., *Trade Secrets and Know-How Throughout the World,* New York: Clark Boardman Co., 1974.

(原载 *Economic Inquiry* 20, January 1982)

13 企业的合约性质*

自从科斯撰写"企业的性质"这篇论文以来,时间已经过去了差不多半个世纪。①现在这篇论文的影响正与日俱增。②科斯构思这篇论文的论点,是在1931—1932年获得赴美旅行奖学金期间,当时他20岁左右,还未从伦敦经济学院获得学士学位。③

* 我要感谢阿尔曼·A. 阿尔奇安、约拉姆·巴泽尔、基恩·莱福勒、约翰·S. 麦克吉和迪恩·伍斯特,他们对本文作了有益的评论。

① 罗纳德·H. 科斯,"企业的性质",载《经济学》,第4卷,第386页(1937)。但这篇论文在几年前就写好了(见注③)。

② 《社会科学引用索引》提供了以下信息。把1966—1980年分成三个五年期,科斯的"企业的性质"一文在每个时期的引用总数分别是:1966—1970年17次;1971—1975年47次;1976—1980年105次。

③ 在科斯写给我的私人信件中,他作了如下的回忆:

关于企业。我在1931到1932年期间在美国花了一年时间研究美国工业的纵向一体化与横向一体化问题。从对这些问题的深入思考中形成了我关于企业性质的看法。"企业的性质"这篇论文中的基本思想,无疑是在1932年10月以前形成的,正如我在当时写的一封信中所述(该信已被保存起来)。1934年春我还在邓迪时就完成了论文的初稿,当时还住在邓迪。至于我为什么直到1937年才拿出来发表,其中的原因很多。那时我并没有感到有多少压力要去发表该文。事实上,在这篇有关企业的论文之前我已发表了其他一些论文,但这些论文中的思想是在有关企业的思想之后形成的。不要忘记我那时还是一个青年讲师,为了教我还不熟悉的课程,我不得不花大量的时间去学习许多的知识。而且,我对经济学的其他许多方面也颇感兴趣。我从不急于发表东西。确实,我实际上觉得很难准确地表达我的思想,而且我从不认为如果人们没有机会了解到我的观点,世界会遭受多大损失。事实上,在1934—1937年

鉴于这篇论文可以说是作为本科生的学年论文撰写的，人们对促成该文的洞见不能不肃然起敬。

围绕科斯论文中所谓的“企业”和经济行为的范围展开的争论，还远未结束。目前，关于科斯的意思是什么，有大量不同的说法，也有各种各样的批评。①我并不打算评价这方面日益增多的文献，也不认为我的解释必然准确地表述了科斯的观点。确切地说，由于曾经受到科斯早期著作的启发而研究合约问题，我

期间我的思想也发生了一些变化，不过，我的基本观点并没有变化。但我觉得在我能尽可能好地表达自己的思想之前，没有必要去发表什么论文。我在30年代研究的一些课题至今尚未完成，尽管我希望有朝一日能够完成它们。

关于日期。由于我还在高中时就完成了大学一年级的学业（这在当时并不稀奇），所以我在1931年（进入伦敦经济学院两年后）我学完了大学课程，并通过了学位考试。1931年，我获得了伦敦大学提供的旅行奖学金，接下来在美国度过了一年。按当时的规定，要获得学位必须住校学习三年，但对这一规定的解释则是相当松的，因此校方同意把我在美国的一年旅行学习也计算在伦敦经济学院的住校学习时间内。这就是我为什么尽管在1931年通过了考试，但到1932年才获得学位的原因。我是在20岁或21岁时，形成关于企业性质的观点的。1932年10月写的一封信（以及邓肯·布莱克的回忆）表明我在1932年10月以前就有了这些观点，或许是在稍早的时候（1931年10月和1932年夏季之间）这种思想就已经形成了。我的出生日期是1910年12月29日。

① 一些似乎与科斯的论文有关的例子，参见 H. B. Malmgren, Information, Expectations and the Theory of the Firm, 75 Q. J. Econ. 399(1961); G. B. Richardson, The Organization of Industry, 82 Econ. J. 883(1972); Armen A. Alchian & H. Demsetz, Production, Information Costs, and Economic Organization, 62 Am. Econ. Rev. 777 (1972); Paul H. Rubin, The Expansion of Firms, 81 J. Pol. Econ. 936(1973); A. M. Spence, The Economics of Internal Organization: An Introduction. 6 Bell. J. Econ. 163(1975); John C. McManus, The Costs of Alternative Economic Organization, 8 Can. J. Econ. 334(1975); Olive E. Williamson, Markets and Hierarchies(1975); Lloyd R. Cohen, The Firm: A Revised Definition, 46 S. Econ. J. 580 (1979); and Yoram Barzel, Measurement Costs and the Organization of Markets, 25 J. & Econ. 27(1982)。这些著作都对科斯的思想作了不同的解释，并都以不同的方式提出了与科斯不同的观点。缺乏共识给进一步的解释留下了余地，不过在交易成本方面缺乏标准的术语便难指出分歧在什么地方。

希望根据我自己的发现回过头来阐述这篇论文。

凡是研究合约安排经济学的人都承认，科斯关于企业性质的论文与合约的选择有关。①不过，科斯意识到度量问题的重要性和相关性，1969年曾建议我调查木材工业采用的各种度量方法。但是，由于很难获得数据，这次尝试没有成功。1974年，我得出了这样一个观点，即：件工合约是把企业理解为组织的方便之门，因为计件付酬正好处在市场和科斯所称的企业安排之间。我对件工合约的调查研究始于1975年，并持续到现在。②

因此，我在这里打算做的是，根据我自己一般关于合约，尤其是关于件工合约的发现来解释科斯的观点。然后我将证明，我们并不确切地知道企业是什么——而且知道与否也并不那么重要。"企业"这个词只是简略地描述了在不同于普通产品市场所提供的合约安排下组织活动的一种方式。

① 参见本书的"交易成本、风险规避以及合约安排的选择"。我极为勉强地用风险分担来解释了农业中分成合约的选择：1968年我曾几次试图避免用"风险"来解释，但没有成功。某些类型的风险，诸如承诺是否兑现或产品是否与广告上介绍的相一致等的不确定性，可以看作是交易成本。在这种情况下，我总是喜欢以这种角度来处理问题，因为由此可以较容易地得到可检验的意蕴。然而，在农业中，由自然因素而引起的风险提出了一个不同的问题。

② 约瑟夫·E. 斯蒂格利茨从风险和信息的角度分析了件工合约和工资合约，并明确表示没有考虑监督成本。在我看来，他的"激励风险"问题可能看作交易成本问题处理。无论如何，斯蒂格利茨的方法是与本文的方法完全不同。参见 Joseph J. Stiglitz, Incentives, Risk, and *Information: Notes towards a Theory of Hierarchy*, 6 Bell J. Econ. 55(1975)；另一篇有关件工合约的有趣论文，也采用了与我不同的分析方法，参见 Edward P. Lazear & Sherwin Rosen, Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts, 89 J. Pol. Econ. 841(1981).

I. 企业是合约安排的一种形式

科斯的核心论点是，制度运作的成本（交易成本）差异导致出现了企业来取代市场。一方面，市场交易涉及产品或商品；另一方面，“企业交易”涉及生产要素。因此，可以把企业的成长看作是由要素市场代替产品市场，从而节约交易成本。这个论点是不容易理解的，因为科斯没有给“企业”下定义；而且正如我们将看到的，产品市场和要素市场之间也没有明确的区分。

假定私人拥有生产性投入。因此，每一投入所有者有三种选择：(1)自己生产和出售商品；(2)把投入完全卖掉；或(3)作出某种合约安排，把投入的使用权委托给代理人，换取一定的收入。作出第三种选择时，就出现了企业；企业家或代理人根据合约获得一组生产要素有限使用权，他们指挥生产活动而不直接涉及每种活动的价格，并把生产出的产品拿到市场上销售。这就产生了一个难题。如果不存在私人产权，因而不存在上述各种选择的话，那还比较容易理解为什么工人或投入的活动会受代理人而不是市场价格的指引。但为什么私有产权所有者会自愿地让出他的权利而听从“看得见的手”的指挥呢？

根据科斯的看法，作出这种选择是为了降低交易成本。一些人指出，这种论点是同义反复的。但是这不是同义反复，因为人们也提出了其他因素来解释企业的出现理由，其中包括分工、风险、生产活动的协调等。科斯考虑了这些因素，但都被他否定

了。对科斯来说,交易成本是最基本的因素。科斯的论点很容易遭到反驳,因为其他一系列可能的因素使我们能够想象,总交易成本会随着企业的出现上升。

即使交易成本是惟一的相关因素,即使所有其他因素都能令人信服地解释为交易成本的范围内的东西,科斯的论点也仍然不是同义反复,只要人们能够识别不同类型的交易,知道它们在不同情况下如何变化。高度的概括会使论点成为同义反复,而完全没有普遍的适用性则会使论点成为特例。可检验的意蕴便位于这两个极端之间,如何说明这些成本是个选择问题,取决于手头要解决的问题。

强调交易成本并没有否定分工,即专业化的潜在利益,也没有否定得自较为有效地协调活动的潜在利益。例如,看一下古典的"制针工厂",在那里众多投入所有者中的每一个人都只专门负责某一道工序。如果所有的交易成本为零,购买针的顾客就会分别向生产这种产品的每一人付钱。比较优势指引每个人发展自己的技艺,而如果值得雇一个人来协调各种活动的话,买针者只需再向这个协调者也付一次钱。在这种情况下,大量的产品价格将指引针的生产。

在这样的世界里,谈论产品市场和要素市场是多余的。这两种市场是无法区分开来的:购买者会同时为产品和投入所有者的贡献付了钱。把产品市场和要素市场区分开来的条件是,要有一个代理人向投入所有者付款,同时从顾客那里为他出售的产品得到付款。标准的理论假定产品的数量是给定的,而科斯的观点却是,这种数量只有交易成本明确纳入了分析之后才



是确定的。

这个问题可以从更本质的方面加以说明。如果在明确规定的范围内，某种生产性投入的所有者(1)有权排斥他人而可以独自决定如何使用投入，(2)有权从使用中获得排他性收入，(3)有权转让这种财产（包括劳动）或有权与他认为合适的人进行交换，那么，这种生产性投入就是私有财产。交换的权利意味着签订合约的权利，而产权可以通过各种各样的合约安排来进行交易。当然，交换这些权利为了给所有者带来更高的收入，合约的选择将受交易成本的制约。

这里我们关心的并不是交易本身，而是合约安排，通过这种合约安排，使用投入的权利被授予另一方，生产出的商品被卖给消费者。并非所有的权利都转让给了另一方，而当投入的所有者保留另一些权利时，合约就成了一种结构性文件。①一组明确界定的使用权以合约形式被放弃以换取一定的收入，合约使投入的所有者，而不是不断地参照他可能进行的各种活动的市场价格来决定自己的行动路线。

放弃使用权是程度问题，界定授予的权利是签订合约时所要做的事情，并常常辅之以默契的理解、习惯和普通法。毫无疑问，职员不会被叫去做通常是由看门人所做的工作。支付报酬的依据常常是根据所度量的性质（如每天几小时）而定，这种度量的性质是完全不同被定价出售的最终商品的性质。由于这个原因，观察到的市场价格不能直接指导投入的所有者像他进行

① 参见本书的“合约结构和非专有资源理论”。

的各种活动可以度量的定价那样行事。因此，放弃使用权常常意味着授予决定做什么的权利。

在私有产权的条件下，经济分析得出的一条公理是，当投入所有者签订上述类型的合约（加入企业）时，他预期相对于其他选择而言收入会增加，因为他有权不加入企业。必须解释的是为什么收入会增加，让其他人作决策生产力会更高吗？答案是否定的。我们已经指出，将决策权授予他人是财产定价成本和度量成本存在差距的结果。一般来说，管理决策是不可能优于通过价格机制作出的消费决策。当价格信息引导从事的每一种活动时，发生错误的可能性必然减少。

那么是不是将许多所有者的投入资源集中起来而实现专业化、协调和规模经济，会给所有的人带来较高的收入，以至每个人都决定加入企业？答案也是否定的。就像我们前面所指出的那样，如果每一种活动可以度量和定价，那么没有“要素市场”也能实现专业化与协调产生的利益——决定和使用投入的权利不需要委托某个代理人或企业家，因为在产品市场上，投入的所有者会为自己作出的每一份贡献得到报酬。

会不会像最近发表了一些论文所表明的那样，是由于人们的卸责、欺骗和采取机会主义行为而出现了企业吗？①或许如此。但问题是，这类行为是无所不在的，它们仅仅在程度上和种类上会有所不同，这取决于所选择的合约形式，取决于所交易的

---

① 特别参见前面352页脚注①威廉姆森的著作；和 Benjamin Klein, Robert G. Crawford & Armen A. Alchian, Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, 21 J. Law & Econ. 297(1978).

财产怎样进行度量与定价。工厂工人的行为之所以需要监督来避免其卸责，是因为工人将使用其劳动的权利授予了他人。如果工厂工人的每一细小贡献都能得到报酬，那他就不会卸责，或至少会以不同的方式卸责。

科斯的回答是大胆的。科斯说："建立企业有利可图的主要原因好像就是：使用价格机制是要花成本的。通过价格机制'组织'生产的最明显的成本，是发现相对价格的成本"（重点号是引者加的）。①科斯提出了几个原因说明为什么发现和商定价格是要花成本的，尽管他的解释是不完全的。在这里，我打算提出四种一般的原因，其中至少有两种原因是从科斯的推理中引申出来的。

在没有企业的情况下，发现价格的成本之所以较高，最明显的原因或许是，同有企业时相比，需要进行多得多的交易，每一次交易都需要有不同的价格。如果消费者要为每一份贡献或商品的每一组成部分付款，而不是为单一的成品付款，那么成本就常常高得吓人。一种替代的办法是，所有合作的投入所有者相互签订合约，每一所有者商定其服务的价格，最终产品是所有价格的总和。作为这些合约的一种替代办法，一个主要的代理人可以同每一个投入所有者签订合约，按某种价格为转让的使用权付款，并以另一种价格出售最终产品。关于减少合约的这种方式，科斯写道："某一生产要素（或其所有者）不必与企业内部同他合作的生产要素签订一系列合约。这一系列合约被一个合

① 科斯，"企业的性质"，第390页。

约代替了。当然,如果这种合作是价格机制作用的直接结果,就必须签订一系列合约”。①

科斯显然没有考虑到的第二个因素是了解产品的信息成本。当分开来考虑一种产品的各个零件而不易识别其用途时，生产者与消费者之间为产品的每一零件协商价格，就要比整个产品协商价格付出更高的成本。为一架照相机内的零件达成价格协议，往往要比为一架照相机达到价格协议付出更高的成本。尽管消费者在评价整个产品的价值时有最终的发言权，但却不能指望他了解每一零件的价格。他甚至可能不知道一些零件是什么，或甚至不知道有这些零件。要弄清我们要购买的每件商品的各个零件,肯定是成本太高。就像我们将看到的那样，在件工合约中，每一种商品的各零件或组成部分通常是直接度量和定价，但有关的谈判是在专业代理人和投入所有者之间进行的。也就是说,对于价值不易识别的零件来说,在专业代理人和投入所有者之间达成价格协议所花费的成本，要少于在投入所有者和消费者之间或在专业代理人和消费者之间达成价格协议所花费的成本。生产零件的生产者，通常比消费零件的人更了解零件。

发现价格的第三种成本是度量成本。在每一笔交易中，都必须对商品的特征或特性进行度量。不管这种交易是在代理人与消费者之间、代理人与投入所有者之间,还是投入所有者与消费者之间进行都是如此。如果投入所有者进行的交易活动经常

① 科斯,“企业的性质”,第 391 页。

变化,如果这些活动不相同,或如果不能方便地事先规定所要进行的交易活动,那么,放弃对这些活动进行直接的度量,而代之以另一种以代理人服务的度量方法,就往往要更为经济。因而代理人可以按小时雇用工人或按平方英尺租房屋,而不必度量投入做出的每一个贡献。事实上,不同投入的活动实际上是产品价值的来源,但却根本不为其定价,因为度量成本太高了。投入所有者通过度量完全不同于其实际贡献或卖给消费者的最终产品的属性而得到各种贡献的报酬。代理人要进行两组不同的度量,通过指挥和监督投入所有者的行为和向消费者提供具有特性的最终商品而自负盈亏。

科斯在写下面一段话时,似乎想到了度量"代理人"来避免度量极不相同活动的成本。他说:

对于劳务和商品的供给者来说,采用几种行动方式中的哪一种,很可能是无关紧要的,可对商品或劳务的购买者来说就并不是这样了。但购买者并不知道这几种行动方式中的哪一种是他所需要的。因此,将来要提供的劳务只是泛泛地说说而已,具体细节留待以后解决。合约中规定的只是供给者供给商品或劳务的范围。期望供给者做什么的细节在合约中没有规定,这是以后由购买者来决定的。当资源的流向(在合约规定的范围内)变得以这种方式依赖于买者时,就可以得到我称之为"企业"的那种关系……这种关系显然在购买劳务——劳动——的情况下比在购买商品的情况下更加重要。在购买商品的情况下,主要项目能够

预先规定,而以后才决定的细节并不重要。①

最后,在达成价格协议时,把各种贡献区分开也是要花成本的。当投入所有者一起工作时,每个投入所有者的贡献有时不易界定清楚,每个人都可能要求多于自己贡献的报酬。诚然,投入所有者之间的竞争会减少这种过分的要求,但却没有解决这个问题。因此,雇用合作参与者的代理人可能行使类似于征用权那样的权利,再次通过度量代理人而不是贡献本身,在去留自由的基础上为每个人出一个价。②

为了说明得自合作的收益和界定贡献的困难,阿尔奇安和德姆塞茨③列举了搬运石头和捕鱼的例子。我自己喜欢引证的例子是中国 1949 年以前的内河的纤夫拉纤,即一大群人沿着河岸拉河中的大木船。这个例子令我惟一感兴趣的地方是合作者们实际上同意雇用一个监工来监督他们。这里的要点是,即使每一个纤夫都是完全"诚实的",度量每一个纤夫对船体的移动所做出的贡献也成本太高,但选择大家都同意的不同度量方法又极其困难,以致代理人的仲裁是必不可少的。

① 科斯,"企业的性质",第 391—392 页。科斯认为,这段引文中描述的各种活动导致了采用长期合约。我并不认为这一点对他的论点很重要。对工人的培训或对所租房屋的装修就像佃农对农用土地改良一样,看来选择长期合约的更深刻原因,是因为要收回这些投资是困难的。参见拙作,《佃农理论》; Klein, Crawford, 以及 Alchian, 第 352 页注①。后一篇论文运用准租金的概念解释了为何选择长期合约。

② 在 1968 年的讨论中,科斯对是否需要征用权来降低交易成本表示了怀疑。但在我稍后关于对租金管制下为重建房屋而驱赶房客问题的研究中,得到的证据是不容置疑的:在某些情况下,征用权降低了交易费用。参见本书的"租管与香港战前物业的战后经验",尤其是第 50—52 页。

③ 参见阿尔奇安和德姆塞茨,见第 352 页注①。

对于这个例子，阿尔奇安和德姆塞茨认为，由于存在卸责行为而导致出现了监督者(即企业)。①我的论证更进了一步，认为之所以产生卸责是因为人们选定的度量对象是代理人而不是努力的程度；因此，卸责这一概念间接地表明了，发现相对贡献的价格是要花费成本的。由此可见，在科斯所称的企业中，卸责以不同于市场上不诚实的方式发生了。

让我来概括一下这一大段的论点。从原则上说，投入所有者的全部贡献和协调者的劳务，都能够通过直接度量与每一贡献有关的不同性质而分别定价和出售给消费者。②在这种情况下，产品市场和要素市场是合而为一的。但确定价格是要花费成本的，因为存在大量的交易，因为消费者缺乏有关商品的每一部分的用途或其作用的详细信息，因为很难度量变化不确定的各种活动，因为需要把各种贡献区分开来。

降低发现价格成本的一种有效方式是用某种办法代替，而不是直接和分别为各种活动定价。这种替代既可以非常简单，如采用件工合约，也可以非常复杂，如建立共产主义制度。③科斯主要关注的是这样一种替代，这种替代使私人投入所有者的

---

① 追随奈特的思路，阿尔奇安和德姆塞茨(见第352页注①)也认为企业有剩余索取权。但科斯指出在分成合约下不存在剩余索取权(同上，第351页注①，第392页)。

② 当完全不存在交易成本时，可能不需要监督者或代理人的服务，但却可能仍然需要协调者的服务。就是说，交响乐团指挥的服务或体育运动队教练的服务是与交易成本无关的。当然，协调者实际上也会起到代理人的某些作用。

③ 共产主义制度是一种“超级企业”，在这种企业中，公民没有不加入的选择权。我在其他地方证明，缺乏选择权必然意味着经济运行中交易成本较高。参见拙作《中国会走向“资本主义”道路吗？》(伦敦：经济事物研究所，1982)

使用权授予他人，以致可以不为每种贡献或活动直接定价。这就意味着通过代理人来度量。由此，便出现了“企业家”。

这里，专业化和协调在以下程度上是相关的，即它们通常涉及许多投入所有者，并往往把发现价格的各种成本结合在一起。如果度量各种活动和为其定价不需花费成本，就不会有企业，社会产出的价值就会最大化。但这些成本确实存在，而且当产品市场的交易被要素市场的合约部分地代替时，产品市场的交易将减少。监督者、指挥者或经理的代理成本——这些也是交易成本——会随着发现价格的成本下降而上升。①当一种成本的节约与另一种成本的上升在边际上相等时，这种替代就将停止。

教科书通常把产品市场描绘成商品与劳务的直接交易，价格由供给和需求来决定，根本不提合约安排，不说在合约安排下，可以通过监督代理人而不是产品来为生产者（供给者）支付报酬。要素市场则放在另一章，通常是在边际生产力理论的框架内论述。每一个投入所有者获得的报酬等于其边际产品的价值，根本不提权利授予代理人的事情。投入所有者怎样获得报酬和通过谁获得报酬似乎是不相关的。

说“企业”代替了“市场”并非完全正确。确切地说，是一种合约代替了另一种合约。科斯主要关注的是这样一种合约，在这种合约下，投入所有者放弃一组明确界定的使用投入的权利

① “代理成本”一词取自 Michael C. Jensen & William H. Meckling, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, 3 J. Financial Econ. 305(1976)。在科斯早期的论文中，代理人被等同于企业家。

以换取收入。因此,他是受"看得见的手"指引,而不是价格机制即"看不见的手"指引。随着这种合约安排的增加,产品市场将缩小,看出这一点,需要具有非凡的洞察力。

II. 件工合约之实例

计件工资安排的一个吸引人之处是，没有任何其他劳动合约能这么清楚地显示出工人之间生产力的差异。这为检验边际生产力理论的意蕴提供了有用的观察资料。我们现在感兴趣的是另一重要方面：工厂("企业")中的计件制工人是通过直接计算其生产贡献("市场")获得报酬的。因此,要分辨出"企业"(后面我们将证明，这是徒劳无益的)，就会对计件制安排束手无策。但恰恰因为这种安排具有双重性质，所以探讨从最简单的计件制合约向工资合约的转变，将有助于说明我们前面对生产组织的解释。企业是什么或不是什么并不重要：重要的是在不同的交易成本下组织经济活动的各种不同方式。

由于我对件工合约的调查研究是在香港进行的，所以这里提供的所有实例都来自该城市。选择香港是为了避免工会和最低工资法带来的复杂性。①

① 例如,在件工制下,工作特别慢的工人所获得的收入可能会低于最低工资,但要建立最低的计件工资几乎是不可能的,因为实行计件工资的工作种类极多。据说,在45年前汽车工人联合会成立的时候,废除件工合约安排被视为该联合会的主要成就之一。反对件工合约的一个基本理由,努力工作的工人拿到的计件工资会被资方向下调。我对香港的调查研究结果,彻底驳斥了这种观点,正如我将在其他地方说明的,这些研究结果表明,努力工作的工人在完成了规定的产量之后通常会得到奖金,这点我将在后面进一步阐述。

让我们先来看看香港的中间商。中间商按计件从制造商那里购买衬衫,然后把衬衫卖给美国的进口商。他四处寻找买主、收集样品、出价和向顾客报价。他很少告诉制造商生产什么,也从不告诉工厂工人做什么。他靠专业化的知识谋生:签订合约,了解特定市场的偏好,熟知市场的行情。简言之,他并不指导资源的运作;他只是传递价格信号。很少有人认为中间商使用的是一种件工合约,尽管事实上他是按件数为衬衫付款。

通过合约和价格信息的专业化传递价格信号可能包括以下几步。让我们来看硬木地板的铺设。一个想建造高楼的房东找到一个建筑承包商。这个承包商按商定的每平方英尺价格(即按件计算)同硬木地板承包商签订分包合约。这个二级承包商按件进口木材和加工木材,并寻找三级承包商,提供给他材料,报出铺每平方英尺地板的价格。最后,三级承包商雇用工人,按每平方英尺的价格支付工人的工资。

在签订合约的每一步,都从一定成本传递了价格信息,每一个下游承包商都拥有不同的合约与信息。当然,中间商或承包商为了自己的利益可能会隐瞒价格信息,但价格信号还是被传递了,因为他购买或签订分包合约的决定是以他自己所掌握的价格信息为依据的。而且,签订合约方面的竞争会使他无法隐瞒价格信息。

除了经过的步骤有多有少外,很难看出硬木地板承包的例子和前面衬衫出口商的例子之间有什么区别。但是,很少有人会说中间商是按件工合约购进衬衫,可在某种程度上每一个人都承认硬木地板是按件工合约进行生产。关键的区别似乎是,

中间商没有直接向生产衬衫的工人付酬，而三级承包商直接向工人支付了报酬。但是，一个想要改换地板的房主也可以按每平方英尺直接向工人付酬，一些人正是这样做的，尽管大多数人还是愿意通过承包商来订做。在这里，把要素市场和产品市场区别开来并不那么容易。

铺设硬木地板的例子清楚地说明了件工合约的优点。按每平方英尺地板的度量是直截了当的尺度，几乎不会引起任何争议。事实上，香港铺设硬木地板一般都是按平方英尺计算的。工人和承包商在估算地板面积方面都很在行，常常不用卷尺就能对面积的大小达成一致意见。铺好的地板的质量，专业的二级承包商检查几分钟后就能很容易地作出判断。

就这个例子而言，件工合约的另一个优点是，由于香港的天气潮湿，所有高层建筑通常都使用特定型号的硬木地板。铺设每平方英尺地板的市场价格是大家都知道的，承包商和工人很容易商定价格，因为工人都知道自己的选择余地。由于工人除了时间与地点之外很少受到工作上的指导，因而他几乎没有出让自己的劳动使用权。其服务按铺设的每平方英尺地板支付工资价格。

对这个行业来说，实行计时工资（工资合约）是行不通的。不同的工人工作速度不一样，统一的工资必然会引起争议。另一方面，估计不同工作能力的成本促使不同工资率的决定有些武断，并需要大量有关工人的背景材料。进一步说，在工资合约下，只有承包商与工人之间存在一种长期关系才能保证工人勤奋工作。当许多工人都随时准备从一种工作换到另一种工作

时，这样的合约肯定会使工人处于懒散状态。监督工人工作是要花费成本的；更何况普遍的怠工可能会导致出现大量的非生产性时间。

为绶带和头束穿珠子是另一种按件付酬的工作。这种工作几乎不需要什么设备，工作可以在家里完成。完成的每一件产品通常都是一个完整的商品，报酬按件和质量支付。优良的产品会得到小小的奖励，它们通常会作为样品或放在整个成品包装的最上面。一般情况下，市场上的消费者给予工人的信息只是珠子的颜色和式样。在传递价格信息时，承包商也传递消费者对颜色与式样的偏好。工人被告知生产什么颜色的产品，因为他获得的计件工资所包含的信息要比消费者直接支付价格所包含的信息要少。

通常的情况是，价格所传递的消费者偏好或产品规格信息越不明确，工人从“看得见的手”那里得到直接指引就越多。代理人或消费者都可以给予直接的指引。无论在哪种情况下，给予直接的指引都意味着投入所有者在某种程度上放弃使用权。件工合约下的直接指引一般远少于工资合约下的直接指引，因为同按工作时间度量相比，按计件度量可以更直接地度量出实际贡献。

在服装和玩具行业，还有金属灯具和塑料制品行业，采取件工合约是十分普遍的情况。在绝大多数情况下，件工合约的工人在一定时间内只专门生产产品的一部分。例如，给布娃娃的眼睛上油漆、组装玩具、手电筒的某一部分镀铬或裁剪布料。实际上，一件衬衫可能是一系列计件工作的结果。所具备的条件

是，每一类件工的工作都很好计算，可用一套标准化的考核方法检查工作质量(报酬较低的工作采用随机抽样方法)。

单个零件定价和度量方法不同于装配好的产品定价和度量方法。不过，在件工合约的情况下，它能直接度量和定价工人的劳动对产品的贡献。件工制的工人可以在工厂里工作，这里，车间和工具由工厂提供，也可以在家里工作，使用自己的设备——在这种情况下，报酬理所当然地较高，以补偿设备和场地的租金。无论在哪种情况下，都得向生产零件的工人发出详细的指导，因为计件工资没有提供有关消费者偏好的信息(原因是，最终产品市场上，零件很少单独出售)。还得为在家里工作的工人规定交货截止日期，以同其他零件的时间表相吻合。当所有的工人在同一车间里工作时，各种活动的协调会得到改善，只是在订货高峰时才补充以家庭手工业者的工作。

工厂中的计件制工人常常被指派去使用专门的机器，以避免随便调换而造成对生产设备使用的不爱惜。熟练的操作工人往往被安排去使用性能较好的设备。我们可以把这一点纳入科斯的命题：在家庭里进行生产的工人的计件工资，是对他的劳动加上他的设备使用所贡献的报酬，而支付给工厂里的工人的计件工资只是对他的劳动投入的报酬。工厂设备的贡献根据所默许的租金定价。因此，把机器分配给特定的工人和偶尔监督一下工人，可看作是给机器下的“指令”，以代替对其贡献直接定价。可以预料，需要使用重型机械设备进行生产的件工工作，一般会在工厂里进行。这样的机械设备不便于放在家庭里使用，对孩子很危险，需要及时检修；而且这样的设备十分昂贵，很少

有家庭工人在没有得到长期使用保证时愿意在这上面进行投资。

要使同类机器的边际生产力相等，它们的租金也必须相等。然而，在计件工资相同的情况下，熟练工人所操作的机器将产生较高的租金。因此，除了分派性能较好的机器给熟练工人外，使用昂贵的机器时，在标准计件工资以外，还要向工作进度较快的工人支付奖金(也就是说，如果一个工人超额完成每天规定的工作量，就要支付一笔奖金给他)。因此，一个工人如果比另一个工人的产量多一倍，常常会得到超过一倍的总报酬。家庭里进行生产的工人即使使用昂贵的机器，也得不到奖金，因为他的计件工资反映了除提供给他的原料外所有投入的总贡献。

计件工资——一种价格——的决定因素说明了“发现”价格的过程中存在着成本。对市场产品的一个零件或部件来说，通常没有市场价格作参考。然而，对许多部件来说，却有标准的计件工资作参考，这种工资已在本行业中长期使用，是根据日工资或其他工厂对同种工作支付的计件工资确定的。计件工作的微小变动，通过粗略的估算，会立即导致计件工资的微小变化。但有时也发生重大的变化，尤其是在塑料和轻金属行业，在这些行业，不同的定单经常要求改变模子，而且每个工厂常会设计出自己特有的模子。在这种情况下，管理部门必须决定，新的部件是否会有足够多定货量，值得花费成本来谈判新的计件工资。

用测试产量来决定计件工资是不合适的，因为工人开始从事一种不熟练的工作，要花几天时间才能提高速度，因而他们往往夸大其新工作的难度。所以，一般需要雇用一个动作研究专

家，有时需要从工厂外聘请，来与工人代表谈判。基本的参照标准，是普通工人在一个标准工作日运动手或脚大约在8 500次，这种次数随着动作变化强度和时间长度而变化。先估计出完成一新部件所需动作的次数和类型，然后，参照可比行业中计件工人的日工资或平均日收入来确定新计件工资。

这一谈判过程可能很麻烦，因为工人代表必须得到工人们的认可才能达成协议。而且，这样商定的计件工资很少具有约束力，任何一方在工作几天后都有权要求重新谈判。如果要生产的东西像一串珠子或一平方英尺硬木地板那样，在最终产品市场上拥有公认的价格，可以当作参照的话，那么，谈判成本——即发现价格的成本——自然就会较低。但正如前一节所指出的，大多数消费者连某些部件都不知道。

正是由于这一原因，当产品的部件或贡献经常变化或要求同一工人从事各种不同活动时，不采用件工合约。这一点可用制造手电筒的镀铬或煤气灯的工作来说明。通常用一台马达和上蜡完成工作的工人，以件数计算报酬；但当产品出现一些毛病时，诸如一些小的划痕或由于电镀引起的灼痕时，修补这些毛病的工人则被付给工资。同样，其他雇员，如看门人、办公室职员、会计、模具设计员和电镀车间的化学家等也是拿工资。

如果组装部件的方式使区分工人的贡献要花费成本，那也很难采用件工合约。在一种协作关系的工作中，一组工人给手电筒镀铬，并把它们分别放入各自的筐内，在计算数量和检查质量后，交给另一组工人安装开关。这两种活动都按件数来计算报酬。但在另一种协作关系的工作中，当手电筒镀铬后或对它

作阳极处理时，一个工人监控电解液，另一个搅动液体中的物体，还有一个人把它们悬挂于钩子上传递给他以后就用清水冲洗。这些工作相互关联，要区分开每一个工人的实际贡献十分困难。设计新产品的策划工作也存在同样的困难：一些人调查新产品的销路，一个委员会评估各种方案，营销经理收集潜在客户的反馈信息。如果因为很难分清每个人的贡献而每个人都有贪功的动机，那么在一个代理人的裁决下，通过度量某种替代物来定价，成本就较低。

诸如时数或天数这样替代物就很容易度量。它不会像部件或所做的贡献那样经常变化；可以对每一个工人分别进行度量。而且，它可以包括每个工人从事的许多活动，其中一些活动细琐得无法签订合约。这些优点导致了决定工资率的成本低于如刚才描述的复杂情况下度量贡献而可能花费的成本。但时间单位本身并不创造对任何生产的价值，它只是表示工人可能从事的活动。因而，在工资合约下，需要进行更为严格的监督和指挥，因为活动本身并没有被直接定价。由此我们可以推断，在某些情况下，即使决定计件工资的成本高于决定工资合约的成本，也还是会选择件工合约。

件工合约的工资传递了价格信号，尽管我们已经说明，它提供的信息可能是很不相同的，因而需要给予的加工说明和指令也有不同。在件工制下，需要较为严格地检查质量，因为工人有赶速度的动机，但监督的总成本必然低于工资合约下的监督成本，这是因为，件工制下的工人的报酬是与他对产出贡献成比例的，这就减少了为使用他的投入而签订合约的必要。另一方面，

通过度量代理人来定价,则需要对使用权进行较多的控制,然后才能指望人们作出有益的贡献。投入所有者的使用权转让是明确界定的一揽子交易,在其规定的范围内,企业家不用为贡献定价就能决定和指挥生产活动。管理是一种成本;决策失误也是一种成本。在为代理人定价时,这些成本较高;好处是降低了发现价格成本。

在本节中,我探讨了从中间商的简单服务,经由各种件工合约安排到工资合约的转变。所采用的度量方法分别从整个产品到部件,再到对代理人的度量。价格信号所承载的信息,从全面估价的贡献到根本没有直接的信号。①代理人的直接指挥和监督相应地变得愈来愈复杂。使用投入的权利也越来越多地被转让,直至根据合约的某些限制而准予完全的控制。市场交易的被替代,是从中间商安排下可能的双重交易,到集体支付计件工资,再到明确出现要素市场交易,而取代产品市场交易。

在所有的这些转变,我追随科斯,强调了发现价格的成本,其中包括信息成本、度量成本和谈判成本。当这些成本发生变化时,就会出现不同的合约安排。我并不是说,选择合约或组织的形式时,价格决定是惟一的交易成本。但是,关于科斯提出的中心论点,我自己的调查研究支持了他的观点:在私有产权下,任何朝着转让使用权的合约安排方向的转变,主要是由定价成本约束引起的。

---

① 严格地说,一个产品中并非所有有价值的特征都直接得了度量和定价。如橘子中的维生素C和餐馆里菜中放的盐,在交易中并没有度量,尽管它们的存在是公认的并包含在产品的价格中。在这里我们不深究这个问题及其含义。

III. 企业规模的模糊性

大约在10年前，我向科斯提出了如下问题：如果一个苹果园种植主与一个养蜂人签订合约，让蜜蜂为苹果树授粉，那么是会产生一个企业还是两个企业？这个问题没有明确的答案。签订的合约可能是一份租赁蜂箱的合约、一份工资合约、一份分享苹果产量的合约，或者是这些和其他一些安排的某种组合。在每一种情况下，养蜂人得到的都是他劳务的报酬，而他期望从果园主那里获得的指令则随着合约的形式而变化。

政府的税务代理人把养蜂人与果园主视为一个企业或两个企业，这取决于有关地区的税法和营业登记制度。但经济学的观点是什么呢?大多数经济学家也许只能作这样的选择：如果养蜂人按工资合约受雇用，则只有一个企业，但如果养蜂人出租蜂箱，则有两个企业。说企业的数量，因而企业的规模取决于所选择合约形式，这是否有意义?如果有意义的话，有何种意义?在不同的合约安排下，不同的指令难道不都是果园主发出的吗?分成安排的情况又是怎样呢？如果果园主不租借蜂箱，而是出租果园，情况又会怎样呢?这里的基本问题是：可以很容易地找出一些例子来驳倒人们所能提出的几乎所有关于企业的定义。

让我们来考虑一下前面列举的硬木地板的例子。在建筑承包商和工人之间有三个层次的承包活动。那么有多少个企业呢?一个还是四个?香港法律规定，所有各方都有纳税的义务，除了工人以外都得持有营业许可证。可是，经济学家很可能认为，

由于他们全都通过合约被纵向结合在一起，因而在转移定价条件下，只存在一个企业。

再进一步看这样一个例子，一家大百货商店只有一个名称，而实际上由许多独立的销售商所组成，他们每一个人都在同一场地下租一块地方，向一个中心代理人交纳租金，且每个人销售的产品种类和营业时间受一套规章制度的限制。这似乎是一个企业。然而，大多数购物中心采用的恰恰就是这种安排，只不过各家商店有各自的名称。这对决定企业的规模究竟为何有重大关系吗？当然，有些商店名称比另一些值钱，如特许经销的商店，但是，一个单独的公司可建立许多分公司，每个分公司可根据不同的业务取不同的名字，这也是事实。

实际上，在我看来，企业可以小到只是两个投入所有者之间的合约关系，或者如果允许合约的链条展开的话，也可以大到包括整个社会经济。我们已指出，使用权的转让和价格信息的传递都是程度问题。那么，假设每个人都是投入所有者的话，情况很可能是，每个人除了在产品市场上买卖的商品外，还与其他人有某种合约关系。在现代社会中，个人很少单独从事生产，很少单独在市场上交换产品。

因此，硬要问企业是什么或不是什么，是毫无益处的。如果每个人都是投入私有者——即使他什么也没有，也是自己劳动的私有者——那么，社会中的几乎每一个人在相互竞争和相互作用时，都要受到合约的束缚。①重要的问题是，为什么合约采

① 在传统的计划经济体制中，甚至劳动也不是私人所有的：工人既无权选择职业，也无权签订合约和协商工资。参见拙作，见第 362 页注②。

取我们所观察到的形式，不同的合约安排和定价安排的经济学含义是什么。

在价格理论领域中，经济学家一向所关注的是收入分配和资源配置。合约安排及其对收入分配和资源配置的影响基本上被忽略了。如果所有的交易都是无成本的话，这种忽略也就无关宏旨了：在这种情况下，就根本不会设计出各种不同的合约安排。但交易成本确实存在并且很大。因此，传统的分析方法常常不能令人满意地解释现实世界的现象。科斯早期关于企业的论文，以间接的方式表达了这种不满。

尽管科斯试图寻找企业的定义，但他清楚地意识到划定企业的边界很困难。他在一篇文章的脚注中是这样写的："不可能划出一条明确而可靠的界线来确定是否存在企业"。①他关心的与其说是企业，不如说是观察到的组织生产和交换活动的不同方式。特别是，他把注意力集中在受价格信号指引的现象和受企业家指引的现象上。这里，我们无需重复不同类型的合约及其含义。

我们已指出，当产品市场上交易（定价）成本的节省与正在形成的要素市场上代理成本（也是交易成本）的增加在边际上相等时，就达到了均衡。这与科斯所说的以下条件完全一样，即"企业不断扩张，直到在企业内部组织一笔额外交易的成本，等于在公开市场上通过交易完成同一笔交易的成本时为止。"②但该条件决定的实际上并不是企业的规模。确切地说，它决定的

① 科斯，"企业的性质"，第392页。

② 同上，第395页。

是合约替代的程度。

我们已说明，在产品市场上发现价格和达成价格协议的成本，包括信息、度量和谈判的成本。在不同方面和程度上，要素市场上存在这些成本。对于要素市场，科斯列举了各种代理成本，其中包括组织活动的成本和决策错误的成本。他还加上了要素供给价格的变化，我看不出这与代理成本有什么关系。科斯把"供给价格的上升"等同于"管理的报酬递减"，这似乎是那一时期英国经济学家的热门话题。①但是，一旦我们认识到以下两点，科斯的作法似乎就是多余的了：(1) 通过度量代理人定价会导致额外的管理成本和决策失误机会的增加；(2)这些成本会随着所传递的价格信号所包含信息的减少而上升，因而需要对投入所有者所转让的使用权进行更多的控制。

我在本文中提出的分析方法是富有成效的。或许，对这一点最有趣的证明是，我们对企业的规模说不出什么名堂来，因为我们不知道企业究竟是什么。换言之，采用科斯的方法，如果能够满足下面的条件，我们就能清楚地断定企业是什么及其规模有多大。第一，生产者或代理人在当场银货两讫的交易中直接向消费者出售产品。第二，代理人或企业家只持有与投入所有者签订的工资或租借合约。第三，代理人之间不存在任何合约关系。不考虑拥有全部投入资源的生产者，这些条件就导致了以下两种极端的情况：(1)消费者从代理人(产品市场)那里购买商品；(2)每个代理人都与投入所有者(企业)签订有工资和租借

① 科斯，"企业的性质"，第396—397页。

合约。假设代理人之间不存在任何合约关系，企业就一个一个地可以识别，就确实是“自觉力量的小岛”。①因此，说一种合约替代了另一种合约，就等于说企业替代了产品市场。一旦合约的替代被确定了，企业的规模也就确定了。

但现实世界要比这复杂。极端的情况因中间商和转包商的介入而复杂化；代理人之间是签订合约的；任何一种投入都能支撑各种不同的合约安排。我们推测，正是这些复杂因素使“企业”模糊不清，这些复杂因素产生于想要节约交易成本的尝试，而交易成本在极端情况下是不可避免的。②作为一个例子，我们已经指出件工合约处在某种中间状态，其定价成本要比在市场上直接出售部件低，代理成本比工资或租借合约成本低。件工合约降低了交易成本总额。科斯的论点因此而得到了加强，微不足道的一点代价是承认我们目前对企业的定义和规模知之不多。

IV. 结束语

1969年，在香港，我坐在路边的一个空木箱上，让一个男孩儿替我擦皮鞋，讲定价钱是两角。他刚开始擦，另一个男孩儿就走了过来，二话不说擦起了我的另一只鞋。“我怎么付钱?”我问。“每人1角,”一个男孩子回答道。我问他们是怎么定价的，

① 在上面所引证的论文中，科斯引用了D. H. 罗宾逊的话：“企业就像是在不自觉合作的大海中自觉力量的小岛，像是黄油桶中的一块块黄油。”

② 政府管制会使合约的选择复杂化，但在这里我们暂不讨论这个问题。

结果惊讶地发现，这两个男孩子相互完全不认识。但使我领悟到，这一定就是科斯所说的市场：假如我一只脚穿一只普通的鞋，另一个脚穿一只不常见的长统靴，那么把一笔交易分成两笔交易就不会那么顺利了。这个小插曲使我从一种不同的角度重读了“企业的性质”，随后专门研究合约，以满足我的好奇心，这种研究构成了我现在所作的解释的基础。

几乎没有人否认，科斯有关社会成本的论文是他最重要和最著名的。①但我特别看重“企业的性质”一文，因为其中的洞见是他后来大部分著作的源头。过去的10年间，经济学家对“企业的性质”一文兴趣高涨，从一个侧面表明经济学家们的观点发生了变化，认识到理论应用于现实世界的重要性，而科斯和其他人推动了这种转变。

外部经济或不经济成为经济发展领域的主题时间不长，与其一起提出的还有诸如“瓶颈”、“起飞”、“恶性循环”和“平衡与不平衡增长”这样含糊的术语。这些概念现在似乎已过时了。仅仅20年以前，“合约”一词还只限于埃奇沃思－鲍利方盒中的“合约曲线”，而现在则成了本学科中的一个常用语。产权曾是博士论文未涉足的领域，而现在已出现了研究产权的中心，甚至在大学本科就讲授这个题目。交易成本范式已在人们心中扎了根。

在提倡这个范式方面，科斯并非孤军作战，尤其是奈特和哈

① 科斯，“社会成本问题”。这很可能是当代被引用次数最多的经济论文：1966—1970年引用88次；1971—1975年引用286次；1976—1980年引用331次。

耶克也早对科斯研究的这个问题感兴趣。后来爆发了凯恩斯革命，经济学家无论遇到什么不能理解的现象都在各种"不完全"中寻找避难所。1960年科斯发表他有关社会成本的论文时，时代则不同了。在同一时期，斯蒂格勒出了关于信息经济学的论文，阿罗也写了关于适度报酬问题的论文。①学生们曾被解释力低下的价格理论弄得灰心丧气，而现在则听到了一些完全竞争以外的东西。大约与此同时，阿伦·迪莱克特关于搭配销售的兴趣传播了开来，而阿尔奇安则坚持不懈地用产权来解释价格和竞争。当时加利福尼亚大学洛杉矶分校的学生们争相在半黑市上购买弗里德曼价格理论讲义的复印件，钻研讲义末尾出的题，担心其中的一些题可能会用在即将来临的预考中。弗里德曼的讲义很少涉及有关兼并和各种定价行为的问题，这预示了将要发生的事情。

科斯是幸运的，他论述社会成本（和交易成本）的重要论文恰好形成在潮流的转变之时。对经济解释的渴望开始高涨之时，曾支配经济思想的要求提出政策建议的呼声就减退了。这转变的潮流由于科斯的阐述而势头更加汹涌。我的观点是，交易成本和合约行为总有一天会被视为堪与新古典经济学的边际主义相媲美的分析基础。

（原载 *Journal of Law and Economics* 26, April 1983）

---

① G. J. Stigler, The Economics of Information, 69 J. Pol. Econ. 213(June 1961); and Kenneth J. Arrow, Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in The Rate and Direction of Inventive Activity 609 - 625(1962).

14 共产主义制度下为什么缺少自由

共产主义制度下几乎没有个人自由，这个观点如此流行，以至于问其原因就显得太迂腐了。但是答案并非不言自明。事实上，甚至"相对缺乏自由"所指的是什么都不清楚。一些人认为，在共产主义制度下往往盛行独裁统治。该观念得到了事实的支持而且充足的理由说明了这个规律。但由此却不能得出结论说，民主的社会必然为其选民带来更大的自由。例如：人们普遍感到，香港大概是所能见到的最自由的社会，然而这里的政府高级官员并不由大众选举产生。

个人在约束下作出选择，在约束条件允许的范围内，他们自由地作出决定。在所有社会中，无论资本主义社会还是社会主义社会，这条规律都适用。没有不受限制的自由。显然，在其它条件不变的情况下，一组约束条件越严格，自由选择范围越小。因此，即使拥有私人财产权，我们仍然可以说，既然机场附近的分区制有较多限制，那么由于建筑物限高较低，建筑的自由就变少了。

对不同经济体制下的自由程度做比较，困难可能来自于影

响选择的约束条件在性质上是不同的。约束条件的性质不同，人们享受的自由的类型也就不同。一种体制下，不可能所有的活动都享有较多的自由。那么，在何种意义上，我们可以说共产主义国家相对缺乏自由呢？

I. 权利依财产而定与依人而定

对这一重要问题的答案是：我们可以观察到，在私营企业社会中，权利依财产（因而私人财产权）而定；而在共产主义国家，权利依人而定，也就是说，在私营企业社会中，行为权利不具有人格。一块土地，一台机器，或一种人力资源都具有一套明确界定的使用权和转让权。谁拥有这些财产并不重要：权利是一样的。业主或所有者在财产权允许的范围内可以自由使用它们。

在没有私人财产权的共产主义制度下，权利的划定具有人格：各种限制直接加到个人头上，而不是间接地通过规定资源所有权施加限制。同志和官员中的级别划分，不同级别具有不同特权和受到不同限制，就是依人划定权利的一个明证。另一证据是对言论自由的限制，因为言论自由很容易造成对他人权利的侵犯，而依财产划定的权利则基本上不受个人意见的影响。

依财产限定权利要比依人限定权利容易很多。由于财产可以用于许许多多用途，所以几乎无法详细规定争夺资源的每个人能做什么或不能做什么。然而，共产主义国家相对缺乏自由既不是因为权利模糊不清，也不是因为对行为施加了诸多限

制。确切地说，是因为按人划定和实施权利成本高昂，导致了缺乏自由。如果不同制度下这些成本为零或相同，资源利用将相同，而且如果(暂且)忽略收入分配问题，人们就会享有同样的商品和服务，从而享受同样的自由。

然而，由于依人划定权利复杂而模糊，共产主义体制下权利的划定和实施成本就较高。同私有企业制度下的个人相比，共产主义体制下的同志为获得同样的产品或服务要付出更大的牺牲，即支付更高的“价格”。这种较大的牺牲反映的实际上是约束条件较严格——换句话说，自由也就相对缺乏。

II. 减少租金消散是对人身实行限制的原因

作为实例，让我们看一个私人拥有的捕鱼湖。在专有权被明确规定且允许转让的情况下，任何渔民都可以在这个湖中自由地捕鱼，只要他支付湖的主人所接受的价格，可以按捕到的每磅鱼付款，也可以按捕鱼的单位时间付款。市场价格就是对捕鱼自由的限制。但是现在假设该湖“共有”或“公有”，即每个人都可以在这个湖中自由捕鱼，所受到的限制比如说只是“拥挤”。这时，在某种真正的意义上，捕鱼的自由确实比湖为私人拥有时更大。共产主义制度的拥护者由此认为，他们的制度提供了更大程度的个人自由。

然而，问题是，由于共用，湖里将无鱼可捕。至少，竞争会使该湖的租金收入减至零。谁都对这个湖的租金收入没有专有

权，于是租金消散的命题成立，[①]经济浪费变得很严重。的确，如果一国经济中的所有重要资源都共同使用，只受"拥挤"这一个约束条件的限制，那么这些资源的租金消散必然导致社会中的人们挨饿。

但是，租金消散本身与最大化假设不相容。没有人安于贫苦，贫困必将产生减少租金消散的努力。[②]在共产主义制度下也不例外。若宪法取消了私人财产权，任何旨在减少租金消散的努力都必须着眼于制定规章来限制人们的行为。因而即使在美国，在公有渔场捕鱼也只能在一段很短的季节进行，并且捕鱼的数量及大小也有限制，甚至还有许可证制度对渔船数量加以控制。

当然，因界定和实施私人财产权成本太高而控制捕鱼是一回事，因废除私人财产而实行控制又是另一回事。就后一种情况而言，问题是：为了用同样的劳动获得同样的捕鱼量，渔民在复杂的规章下是否会比仅仅支付市场价格付出更高的成本？答案必然是肯定的。原因在于租金收入本身是捕鱼产出的一部分；而且尽管从原则上说用控制取代私有财产能产生同样的租金，但假如控制的运行成本较低的话，湖的主人就会采用控制方法的。

剥夺湖的主人的所有权，然后用规章限制捕鱼，所有渔民付出的社会成本实际上并不会减少。在私人所有制下，湖的主人可以自己捕鱼，其他渔民可能通过谈判获得对该湖的一部分权

① 有关这一论点的阐述，参见 F. H. 奈特，"社会成本解释中的一些谬误"，载《经济学季刊》(1924)；斯科特 · H. 戈登；"公共财产资源的经济理论"，载《政治经济学》(1954)；本书的"合约结构和非专有资源理论"。

② 参见本书的"价格管制理论"。

利。避免复杂的控制就意味着对一切人而言成本较低——或收入较高,因而自由。

当复杂的控制限制对资源的使用时，我们便抱怨缺少自由。我们得费尽心机申请批准,不知道自己能做什么,不能做什么，不得不走后门拉关系以避开繁琐的手续。这一切意味着由于是对人进行限制，我们将付出较高的成本而所得到却较少。这就是相对缺乏自由的表现。出现对人的这种限制，不是因为没有私人财产权，而是因为在没有私人财产权时力图减少租金的消散。

III. 两个相关的含义

共产主义国家中对自由的限制还缘于另外两个重要而相关的因素。第一,与自由企业经济不同,在共产主义国家中,大部分宝贵资源，包括劳动力都不为私人拥有。渔民没有自由择业的权利。在中国,未经政府允许,工人甚至不能变换工作。如果通过划定和实施财产权来对行为加以非个人的限制，那么这种情况就不会存在。

第二,减少自由的另一个因素是,任何社会中,不同个人获得的收人都是不相等的。竞争意味着不平等，不同的经济体制有不同的判定胜负的标准。废除私有财产后，就不能再用资源所有权来解释收入分配的不平等，而必须从人的角度解释收入分配;设立大量头衔因而变成等级制度下划定财产权的方法。

如果明确规定与官阶相伴的特权，官阶的分配就不会进一

步限制自由。但事情通常不是这样。共产主义国家官阶多如牛毛（就像我们大家拥有不同财产），每个官阶又有许多特权和限制（就像私有财产可以有许多用途）。然而，私有财产的不同之处通常明白可见，其允许的用途也大体上为人所知；与官阶相伴的权利的划定和界限却常常模糊不清。结果，每个人对他拥有的特权和所受的限制并不总是很清楚，当每个人都试图利用大量的灰色区域时，所造成的冲突就限制了自由。

在私营企业经济中，常有人因为不愿听命于公司领导的指使而自己开业。企业中某一管理级别的特权也并不总是规定得很清楚，因而就有人力图自己成为老板来获得自由。一个人只有当其收入减去受命于人的麻烦之后仍大于自己做老板的所得时才会为别人工作。[①]他有不为别人工作的权利。但在共产主义国家，却没有这种选择权。[②]

IV. 结论

共产主义国家相对缺乏自由的原因不是资源公有，而是，为了减少公有制下租金的消散，限制或规章直接加于人的身上。这意味用较高的成本来获得较少的东西，也就是自由被减少。缺乏变业选择权连同较多的个人限制进一步减少了自由，不同级别的权利的模糊界定也减少了自由。公有制运用人身限制来减少租金的消散，但却设置官阶以迁就没有私有财产条件下竞

① 科斯，"企业的性质"；本书的"企业的合约性质"。

② 参见我的《中国会走向"资本主义"道路吗？》

争造成的收入分配不平等。

私有财产权约束条件下的选择成本较低，因而收入较高，社会较为繁荣。不是自由带来了较高的收入，确切地说，是明晰的产权，使人们能以较低的成本获得给定收入，从而享有较大的自由。

(1984)

15 产权与发明

I. 导论

思想是价值很高的资源。但直到1471年意大利才设计出专利制度来保护知识财产。专利发明只构成了知识财产的一小部分。但就复杂程度来说，今天的专利制度远远超过了其他保护发明的方法(如商业秘密安排或版权)。本文准备批评性地回顾早期和现行关于专利制度的经济理论。目的不仅是指出其中的逻辑和概念错误，而且是整理经济学家主要涉及的关于思想产权的那些方面。

回过头来看，现在我们能够发现四种大致不同的论点。一种观点——由边沁(1795年)提出，萨伊(1803年)、穆勒(1848年)和克拉克(1907年)也持同样观点——认为，专利是鼓励发明所绝对必需的。第二种观点是由陶西格(1915年)提出的，庇古(1920年)也持同样观点，认为专利权制度基本上是多余的。①第三种观点是由普兰特(1934年)提出的并有一些现代的

① 括号内的日期是这些著作第一次出版的年代，不一定就是本文后面标明参考页码的版本年代。

追随者，认为专利制度实际上是有害的。最后，阿罗（1962 年）部分地利用霍特林（1938 年）和萨缪尔森（1954 年）的著作证明，尽管思想产权明显有用，但还是比政府直接投资于发明活动要差。

II. 早期观点：从边沁到庇古

关于发明，杰里米·边沁（1843 年，第 3 卷）指出，“要做到一份耕耘，一份收获，专有特权是绝对必需的”；因此，发明者“无望得到收获，就不会费力耕种”（第 71 页）。这一观点同边沁认为专利制度“不花费任何代价”的观点相结合（同上），产生了早期的论点：建立思想产权制度使社会能够得而不失。J.B. 萨伊（1834 年）支持这一论点，他指出，专利不造成任何妨碍。①同时，J.S. 穆勒（1862 年）断言，专利只增加微不足道的成本。②到这一论点传到 J.B. 克拉克手里的时候，得而不失论几成铁律：“如果专利物是社会在没有专利制度时就完全得不到的东西——那么，发明者的垄断就不会损害任何人……他的收益在于，即使他享有这些收益，任何人也不会遭受损失”（第 360—361 页）。

① 这种特权没有人能够合理地加以反对，因为它们既没有干涉也没有束缚以前经营的任何工业部门。而且，由此引起的费用完全是自愿的；那些愿意承担这种费用的人并没有必要放弃任何以前需要的满足”（J. B. 萨伊，《政治经济学概论》，1964 年，第 182 页）。

② “专利特许并没有因为他而使商品更贵，只是在某种程度上延缓了商品降价的过程（公众将商品降价归功于发明者），以补偿和回报他的服务。他既应该得到补偿，也应该得到回报，这一点是不可否认的”（J. S. 穆勒，《政治经济学原理》，1864 年，第 2 卷，第 548 页）。

但即使是早期对专利的经济分析也揭示了“得而不失”论的一些缺陷。克拉克本人也没有全心全意地支持专利制度对经济体制完全没有任何副作用的论点。①但该论点人们过去没有注意到的一个主要缺点是，早期作家没有考虑法定专利权的适用主体和范围。

即使界定和执行发明权不需要任何成本，也必须面对应该向什么样的思想提供专利保护这样的难题。在一个极端，天下无新物。在另一个极端，思想的每一个不同组合或不同应用都构成一种新的思想。在说明授予专利的标准时，专利制度的设计者们都必须选择这两个极端之间的某一种立场。②例如在美国，“发现”自然原理不能申请专利，这是边沁会反对的准则。另一方面，对非专利品的不同运用却可以申请专利，例如，运用非专利的砷酸控制酸草。③但早期作家没有注意专利的适用标准问题。

与得而不失的观点相反，F. W. 陶西格(1930 年)证明说，专利制度大致是不得不失。虽然他对思想的创新给予了很高的社会评价，但他把发明看成是主要来自哲学家的“发明直觉”：

① 见题为“专利权怎样引起劳动者被解雇人数的增加”那一节，参见《政治经济学原理》，第 265—266 页。

② 见伯利与德坎普(1959 年，第 5 章)和塞德尔(1956 年，第 2 章)。关于专利标准与经济分析不相干的讨论见基钦 (1966 年)。关于专利制度标准的经济辩护见鲍曼(1973 年，第 3 章)。

③ 关于这种特例，“法庭认为，专利获得者和专利授予者出售未申请专利的产品，并在专利下收取使用专利税，责任是证明对购买者放弃权利，是合适的”；科斯特纳和爱因荷 (1974 年，第 1—14 页)。案例是洛尔诉 O. M. 斯科特，169U. S. P. Q336 (S. D. 俄亥俄，1971 年)。

> 有一件事情特别清楚：发明者们天生具有不可抗拒的动力，从小就开始计划和试验，并且殚精竭虑。重要的并不在于是否赚取了金钱或是否长期忍受贫困。

陶西格因而得出结论“专利制度……是一个巨大的错误”(第18页)。他补充下面一段话对这一观点作了修正:尽管专利法不会显著地增加发明活动,但却可以把发明活动引入“一般有益的渠道”(第51页)。

庇古同意陶西格的观点，但他由于考虑了社会成本而给讨论增加了一个新的内容：

> 我们可以举出大量的例子说明边际交易净产品少于边际社会净产品，因为偶然地向第三方提供服务在技术上很难取得报酬。……最重要的例子是资源和活动都用于科学研究的最根本问题，高度实用性的发现常常出人意料地从中产生，这些资源和活动也用于完善工业过程中的发明与改进。这些发明与改进经常具有这样的性质：它们既不能申请专利，也不能保守秘密，因此，它们最初带给发明者的整个额外报酬很快以降价的形式转移给一般公众。专利法实际上旨在使边际交易净产品与边际社会净产品更密切地联系起来。通过给一定类型的发明提供报酬预期，专利法并没有明显地刺激发明活动，这些发明活动在很大程度上是自发的，但它们确实可以把发明活动引入一般有益的渠道(1960年，第183—185页；着重

号为引者所加)。

从他视为"最重要的"例子来看,令人迷惑的是,庇古完全没有尝试证明在他假定不能保守秘密的"自发的"发明情况下,如果没有专利法,私人和社会成本将怎样背离。这种解释的尝试不会成功,因为如果发明真的是"自发的",而且如果发明的知识不能保守秘密,那么,私人和社会成本之间的背离就会因为存在专利法而出现,而不是由于不存在专利法。

考虑一下陶西格和庇古认可的最纯粹的自发发明的例子:偶然的发现。经济学家能够"偶然地"提出相对论吗?或者,爱因斯坦不改变专业就能提出科斯定理吗?从事严肃研究的科学家们可能都希望碰到意外的运气,但要增加"偶然"发现的机率,他们必须专业化。高度专业化导致成本,这就需要进行经济选择。美国存在的各种高度专业化的研究和发展实验室,甚至在专利制度产生以前出现的发展合约(见厄谢尔,1929年,第284页),以及雇佣发明者的普遍存在,都证明纯粹的"偶然"发明是不可能的。①事实上,庇古本人的说法并不一致,在另一部著作(1927年)中,他详细地讨论了发明活动怎样随着不同的环境而变化(第41—44页和第203页)。如果发明是经济诱导的产物,那又怎么能是自发的呢?

① 有趣的是,从百分比来说,美国受雇用的发明者人数自1901年以来急剧上升,在1956—1960年间,发放给受雇发明者的专利占63.4%,而发放给不受雇用的发明者的专利占36.4%。见施穆克勒(1966年,第26页)。

III. 流行观点：普兰特和阿罗

争论一旦开始，人们把专利制度描述成促进有得有失就只是一个时间问题了——这就是说，只有花费一定的代价才能达到一定的目的。该论点的主要提出者阿诺德·普兰特(1934 年，第 40—41 页)，批评萨伊和克拉克没有考虑到专利将稀缺资源用于专利思想的生产。虽然普兰特承认专利法的倡导者希望通过增加发明者能得到的报酬来推动发明，但他的结论是，专利法总的来说是有害的。他证明说，不论有没有专利制度，在自由市场上，价格刺激都会像在其他(有形)产品的生产中一样，导致思想/发明生产中最有效率的经济结果 (第 42 页)。普兰特感到，价格变动和经营状况 (反映消费者的偏好) 足够刺激发明，故他认为专利法给专利思想的发明者造成了人为的垄断报酬。因而，在他看来，专利法的净结果是通过造成垄断而减少了社会的经济福利。

普兰特进一步证明，专利特许暗含的垄断报酬将会诱致无效率的发明，会将稀缺的经济资源转移到按武断的规定“可申请专利的”发明的生产。他还指出，“公开竞争下的抽彩给奖方法可能很好；但专利制度下的抽彩给奖方法只给予一笔奖金，垄断使那些贡献了大部分价值的人却没有资格享受这笔奖金。”结果，“垄断的特许使几乎所有其余的劳动都变得无效”(第 46 页)。这成为现代“发明潮”论或“浪费性重复发明”论的源泉。这一论点的谬误将在另一篇文章

中指出。①

普兰特垄断报酬论的核心在于他将专利财产权同其他资源的财产权区别了开来：

> 专利财产权（和版权）的特殊性就在于，它们并不是产生于成为私有物的物品的稀缺性。它们并不是稀缺的结果。它们是成文法刻意创造的产物；一般来说，私有财产制度有利于稀缺物品的保护，往往……使我们“物尽其用”，而专利财产权和版权却创造了在其他情况下并不能维持下去的私占物品的稀缺性。（1934年，第31页）

普兰特只在一种情况下看到了专利制度的价值：即刺激产生这样一些发明，这些发明需要进行代价高昂的长期研究而在短期内市场又不会提供回报。不过，普兰特断言这类研究代表了“例外情况”，他坚决认为，“适用于一般发明的专利制度显然并不能……由这种例外情况来证明”（第43页）。普兰特进一步用下列说法来反对专利制度：特许往往会阻碍随后的发展，因为它会抑制在原有专利基础上所作的改进。

“适用于一般发明的专利制度”这种说法（普兰特的论点所必需的条件）明显模糊不清。作广义理解可以把保护扩大到牛顿和孟德尔发现的各种规律。这就不是普兰特的意思了，因为他也使用了“可申请专利的发明”一词，这意味着专利制度从性

① 见拙著《发明权和发明的权利》，未发表的手稿。

质上来说必然是有害的。要消除这一矛盾，我们必须选定可申请专利的标准，这些标准应统一地运用于“一般的发明”。大体说来，这就是今天各种专利制度的性质。但可申请专利的标准随时间和地点而变化；这样，如果不考虑交易成本，我们就完全可以建立一套标准，证明普兰特的论点是错误的。

因此，不详细说明涉及的申请专利标准而争论专利制度的经济价值是毫无意义的：评价这些标准及其执行就是评价专利制度。以轮子为例，其中一些设计是可以申请专利的。既然任何小孩都可以画圆圈，而且圆环物体的运用十分平常，那么不论它们怎样“新奇”，都很难满足新颖的标准。另一方面，专利制度则可以鼓励一些与轮子有关的改进和应用的有用性和发展速度，如车轴、齿轮及棘轮机制。从圆环物品中开发出来的东西实际上没有止境，每一种开发出来的东西——在某种边际上——都是对专利制度保护作出的反应，如果权利定义得足够狭窄的话。

普兰特的论点是，专利制度由于授予了垄断权而造成了稀缺性。要分析这个观点，将没有产权保护时会产生的发明和没有产权保护就不会产生的发明区别开来是有益的。普兰特的观点只就前一类发明来说才是正确的。对这种发明来说，专利特许将在一定的定价安排下阻碍已创立的思想的广泛运用。这就可以说是保护创造了“稀缺性”。然而，对那些没有一定形式的保护就不会产生的思想来说，普兰特的观点是错误的。这就是说，对任何不存在产权就完全不会产生的发明来说，稀缺的并不是“思想”本身，而在用来产生这些思想所需要

的资源。

十分有趣的是，普兰特论点中争论的问题恰好与边沁提出的、获得萨伊、穆勒和克拉克支持的得而不失论完全一样，尽管普兰特的结论是专利制度是有害的，而边沁则认为专利制度是绝对必需的。关键之点是可申请专利的范围或可建立思想产权的范围。如果能设计出一种保护制度，可对不同类型的发明给予不同程度的保护，那么，说任何专利制度都是有害的就肯定是错误了。另一方面，除非交易成本足够小，从而可收取数量不等的一次性报酬来鼓励思想的广泛传播，否则，思想保护的范围就会扩大到这样一点：限制传播造成社会损失。

一些经济学家面对产权和发明方面无数不能回答的问题，对专利制度感到失望，而提出政府直接投资于发明更接近“最优”解。特别是，肯尼思·阿罗及其他一些人声称，不论有没有专利制度，发明的投资不足都是不可避免的，这个问题最好是通过扩大政府对创新活动的投资来缓解。

阿罗（1962年）在一部重要著作中承认，专利制度鼓励了发明。但他指出了发明活动不能达到“最优”的三个主要原因：不确定性、不可分性和不可得性。关于不确定性，他断言，市场失灵主要源自发明者的非中性风险偏好，并将风险规避列为发明投资不足的一个主要原因。虽然他认为保险和其他工具（比如像普通股和货币这样的证券）能将承担风险和生产功能区别开来，能较为有效地配置发明资源，但他也指出了这些分散风险的工具的局限性（第612—614页）。

不可分性和不可得性是阿罗所讨论的发明投资不足的另外

两个原因,它们是同一个问题的不同根源,这同一个问题就是发明报酬的获得性。它们与发明财产权的关系一目了然，可以概括如下：发明提出了即使在专利保护下由于存在交易成本而如何获得报酬的问题。因此，根据阿罗的观点，将会发生投资不足,这为政府资助研究提供了有力的根据。

首先考虑不可分性问题。这一问题的存在阻碍了按边际成本来定价。①撇开其他批评不谈(科斯,1946年,1970年,和德姆塞茨,1969年),这个问题是报酬的获得性问题。当人们注意到如果交易成本为零，那么某种形式的完全价格歧视或一次性的攫取就能保证边际价格也为零时，这一点就变得一目了然了。发明的运用在边际成本为零处定价并没有阻止发明者得到经济报酬。通过一次性的收费获得边际内租金或消费者剩余就会补偿发明成本，发明者之间的竞争将使可得到的租金达到这样一点:预期的报酬率等于资源用于其他用途的报酬率。

经济学家大都把这种边际内定价视为一种妄想。既然不能否认在出售和给思想以许可证时存在着巨大交易成本，也就不能否认在大多数专利许可证中普遍是按单位产量收取专利税。然而，在最基本的许可协议中都存在极其复杂的收费结构其他规定表明，经济学家们把情况看得过分简单了。②在许可协议中,与可调整的比率相联的一次性收费很常见,而且还有各种使用上的限制和条件。一次性收费确实已被用来鼓励边际上的使

① 对边际成本定价问题的有力理论支持可以追溯到霍特林和萨缪尔森关于公共物品的用途。例如参见霍特林(1938年)和萨缪尔森(1954年)。

② 这个判断是根据考察了大约80份专利许可证而作出的。

用。①

这使专利或商业秘密许可证中经常使用专利税率有点令人困惑不解。专利税不仅会阻碍边际上的使用，而且执行规定的专利税支付之成本看来也高于一次性收费的情况，因为征收专利税需要度量和检查产量单位。为什么不让一次性收费（或年费）代替专利税？我的解释是，专利许可证的发放者并不知道一次性收费收多少。在面临市场情况的变化或当了解市场接受发明的情况之成本很高时，情况尤其如此。因而专利税率就成为一个有用的度量工具；如果没有这种信息渠道，许可证的发放者就由于许可证的领取者而与市场隔离开来，这些领取者往往低估发明的市场价值。单位专利税率的征收及其暗含的发放者检查产量的权利可获得有用的信息，从而得到大致等于一次性收费的结果。而且，对许可证的发放者和潜在的额外领取者来说，使用单位税率也为在另一个市场区域发放追加的许可证和在延期时修改合约条件提供了有用的信号。

除了不确定性和不可分性以外，阿罗还认为，发明报酬的不可得性也会导致创新的投资不足。他指出发明的两个特点阻碍了获得性。一个是“[发明知识]在任何生产领域的运用都必然会使它曝光，至少是部分地曝光”，并且，“其价值对购买者来说

① 见普拉斯促进有限公司诉RCAMFG有限公司，(49F. Supp. 116 (S. D. N. Y. 1943))，这是一个不寻常的诉讼案，涉及在没有合约关系的情况下向RCA提出的一个建议。提出的建议是，公司不是向著名的艺术家们支付专利税来生产唱片，而是付给他们一笔协商好的款项，然后以较低的价格出售唱片。RCA显然采用了这个建议，但法庭驳回了补偿的要求，理由是协议不够具体。这个案件值得注意的地方不是这个建议本身，也不是一种产品的定价方法可以受商业秘密的保护，而是RCA以前完全不知道这种定价方法！

在他拥有该[知识]前是不知道的，而在他知道时他实际上已不费分毫地得到了知识”——因此，很难充分地要求付款（1962年，第615页）。从某些方面来说，这个论点是正确的。另一方面，执行未知东西的所有权是一个难题。即便对起草专利书来说，透露内容也是前提条件，透露内容之后提供的保护常常可强化获得性（见拙作，1982年）。

阿罗举出的第二个获得性问题，取决于他对运用思想进行进一步的研究和运用思想生产商品所作的区分。他论证说，获得性问题对前者更严重。他将他前面的观点用于基础研究：如果对利用信息收取费用的话，那么利用水平就是“次优的”。除此以外，阿罗对基础研究的报酬获得性较低提出了两个原因。一个是，信息越是基础性的，对规避风险的买者来说其市场价值越不确定。①第二，很难阻止其他人对基础发明进行改善意味着会增大要求报酬的困难。后一点显然是有争论的，值得更充分地分析。

IV. 基础研究：阻碍性专利问题

普兰特认为，为基础研究申报专利会阻碍思想的进一步发展而导致无效率，而阿罗的观点则是，不考虑边际成本定价，这种专利许可缺乏足够的限制力。也就是说，普兰特的论点意味着，专利给予了基础研究过度的回报（即获得性过度），而阿罗却

① 然而，阿罗并没有假定存在一般的风险规避，而阿罗在这篇论文的前面所承认的风险偏好则可能导致“过度的”基础研究。

认为,即使在专利法下,基础研究也必然回报不足。

"阻碍性专利"一词是含糊不清的,参见戈勒(1968年)。严格地说,任何有效的专利都会起阻碍作用,因为阻碍权就是排斥权。对生产中运用专利收取专利税,是行使阻碍权的一个结果。然而,当专利本身并没有产生可出售的产品或当某一种专利产品部分地或完全地被另一种更优越的产品所取代时,问题就变得复杂了。因为这时就出现了下列问题:如果有人试图对原专利权人的思想进行改进,他将享有什么样有价值的权利?正是在这种情况下常常使用"阻碍性专利"这一概念。

为了便于讨论,让我们把运用一种思想来发展另一种思想的权利称为"发展权",把运用一种思想来生产商品的权利称为"生产权"。从历史上说,专利法将这两种权利都授予了专利权人。但是,美国专利法的演变表明,直接保护发展权造成了法律中的模糊不清。①任何专利的市场价值最终都必然取决于在其规定下实际或潜在可生产出来的某种可出售的产品。专利的发展权从下列意义上来说,并不是直接可执行或可保护的,即:专利权人绝对无法阻止其他人思考他透露的思想,或对之进行改进。不过,可执行的专有生产权经常间接地保护发展权。由于对生产权的任何侵犯都能追溯到市场交易,故专有生产一种可观

① 在1793年美国引进专利制度时,专利法试图直接保护发展权(c. 11, 1Stat. 117)。直到1836年,专利申请才开始起重要作用:"申请者应详细说明和指出哪一部分、哪种改进或组合属于自己的发明或发现"(c. 357, 5Stat. 117)。1871年的法案进一步加强了对专利申请的保护,该法案要求专利申请者"详细指出和清楚表明属于他自己发明或发现的部分、改进或组合"(c. 230, 16Stst. 198)(着重号是我加的)。简言之,早期保护发展权的努力使美国的专利制度处于一种混乱状态,以致专利权实际上不能执行。参见弗德里科(1974,第2—5页)。

察到的产品的权利暗含着改进一种专利思想的专有权。简言之，改进专利思想的规则似乎是：你可以随意摆弄我的专利，但要生产我拥有专利权的产品时，必须准备向我付钱；而且，要避免我可能提出过度要求，明智的办法是预先从我这里得到许可证。

这样，授予专利权人生产权的专利确实包含着某种专有发展权，但只限于改进至少部分地受原有发明主导这种程度。其中包含的阻碍作用增加了基础研究的报酬获得性。另一方面，生产权的专利特许并没有阻止任何人思考专利思想，或运用专利思想来生产出一种并不包含原有发明的不同的改进品。在这种情况下，专利特许便缺乏阻碍力，且鼓励了模仿。①

确实，人们不能自圆其说地根据下列理由来支持专利制度：即认为专利制度鼓励了新产品的生产，同时又完全否认其对改进的阻碍作用。不过，其他一些因素进一步削弱了阻碍作用，否则这种阻碍作用就可能从基础研究的专利保护中产生。首先，仅仅因为对专利思想的改进是由原发明者自己作出的，他享有

---

① 当然，在实际操作中，法庭关于侵权的裁决经常是武断的，甚至是矛盾的。在赖特公司诉赫林－柯蒂斯公司一案〔编号为 204F. R. 596(1914 年)〕中，涉及飞机机翼的设计，有利于赖特公司的裁决在于对原来的专利作了广义的解释，虽然几乎看不出有什么重叠的要求。在塞尔登汽车发动机专利案〔哥伦比亚汽车公司诉 C. A. 杜尔公司，编号为 184F. F893(1911)〕中，对原来的专利作了有争论的狭义解释，击败了一贯的赢家。甚至在成为经典的爱迪生灯案(如 1892 年)中，虽然法庭 22 次确认爱迪生的基本专利(见伯利和迪·坎普，1959 年，第 104—107 页)，可是爱迪生花在打官司上的钱却超过了他从专利中得到的钱（戈勒，1968 年，第 727—728 页)。在所有这些涉及到改进的侵权案中，像其他类似的案件一样，保护问题是由于生产权内在地模糊不清而造成的，这种模糊不清又导致了发展权的模糊不清。见邓纳、甘布里尔和凯顿(1974 年)。

原先经验上的比较优势，这个问题就常常是没有实际意义的。①其次，在美国，专利法规定，“纯”思想不能申请专利，这就排除了如果基础研究发现的理论原理有资格申请专利保护的话将会产生的阻碍力。

另一方面，即使原来的专利实际上可能产生有效的阻碍力，改进所受到的阻碍也可以通过几种合约安排中的任何一种来减少。例如，一般的专利许可证很少限制持证人进行的改进。专利的转让是完全的交易，这种交易甚至更明显地消除了阻碍作用，因为购买者可以自由地根据自己的能力进行改进；从未直接用于生产的大量专利就是为了这个目的而交易的。另一个常见的办法是交叉发放许可证或专利联营，即每个参与者都对专利作出了一定贡献，因而常常可免交专利税，大家都可以利用专利。②这种协议一般提供了免诉权，③因为侵权诉讼的费用很高④（特别是由于法庭对诉求的解释不确定），会大大降低专利的价值。

① 专利律师告诉我，即使不考虑贴现因素，17 年的专利特许期经常也不会严重限制发明者，因为在专利到期前，它可能已被同一企业淘汰了。

② 专利联营和交叉许可证之间的区别是，在前者，专利通常由一个代理人托管，他向组织内的所有成员发放许可证。这是涉及到许多专利通常选择的安排。

③ 除了消除对改进的阻碍以外，实行专利联营还有其他一些原因。但详细讨论专利联营和交叉许可证超过了本文的范围。我提到的这几种合约安排形式，不仅取自我手头有的交叉许可证，也取自《专利联营议院听政会》(1936 年) 中能找到的极有价值的资料。

④ 据伯利和德·坎普估计，每一案件诉讼一方的平均费用在 10,000 美元至 20,000 美元之间。

V. 结束语

毫无疑问，今天我们知道的专利制度是一个代价甚高的制度，仅从可能引起的官司来说就是如此。思想很难出售。我的论点是，妨碍得到创新报酬的主要因素是与保护思想产权有关的交易成本特别高——这又源于定义和界定思想本身具有巨大的困难。

识别界定和交易思想的成本绝不是容易事，当其他保护制度，如商标、版权和商业秘密必须与专利制度结合起来考虑时，这个问题就更复杂了。我在本文中试图说明其中的一些有关问题，指出过去的著作在什么地方没有得出令人满意的答案。

系统地研究早期对一个重要争论问题的分析使我们得益甚丰。边沁、萨伊、穆勒、克拉克、陶西格、庇古、普兰特、阿罗及其他人从完全不同的观点，对发明中的产权提供了有益的但又相互不一致的见解。所有这些都增进了我们对专利制度效果的理解，在我看来，其在文献中受到重视完全应该。

我对普兰特和阿罗的异议主要来自我们对交易成本的强调程度不同(交易成本在普兰特的观点中是暗含的，在阿罗的观点中则是明确的)，这使得越往下研究，得出的含义越是不同。然而，我认为，普兰特和阿罗的著作在形成当前关于发明经济学的思想中发挥了几乎是独一无二的作用。

普兰特关心的垄断定价是当今关于专利和反托拉斯法之间协调性问题争论的中心（见鲍曼，1973 年和普里斯特，1977

年)。普兰特简略提到的另一点已被称为“单一奖金论”。他的论点就是专利制度“使所有其余的劳动都变得几乎无效”。奈特(1924年)早在一个不同的背景下暗示了租金消散理论，H.斯科特·戈登(1954年)跟着揭示了海洋渔场中存在的这种消散。①当前关于“发明潮”和“浪费性复制”的理论很大程度上应归功于这些著作(例如,参见谢勒,1967年;巴泽尔,1968年;凯明和施瓦茨,1972年)。

最后,就因为阿罗对获得性问题的论述,他的著作也可以归为不朽的一类。庇古以前也认识到同一个问题，但阿罗使这一问题与思想或信息的各种有趣属性联系起来。交易成本范式还刚刚开始,对资源物质属性的调查研究,已证明是弄清交易成本变化的最富有成效的方法，而交易成本的变化是得出可检验含义的基础。

致　谢

对本文涉及的这种颇有争议的问题来说，很难利用众多不同的评论。但是,我感谢下列诸位帮助我理清思路,提出建议和诘问:肯尼思·阿罗、约拉姆·巴泽尔、加里·贝克尔、华德·S.鲍曼和小M.T.张,R.H.科斯、克里斯托弗·D.霍尔、杰克·赫什利弗、卡罗尔·基蒂、伊洛·梅尔斯特拉德斯、罗尔夫·皮尔克兹、迪安·伍斯特和本杰明·尤。

① 有关该思路的批评和扩充见拙作(1970、1974年)。

本文也受惠于在洛杉矶加州大学、芝加哥大学和西部经济协会上所作的宣读。感谢莉那·唐、夏洛特·特维特(Charlotte Twight)、迈克尔·夏普和马里恩·伊波拉对本文的撰写提供的帮助。

全国科学基金会提供了全部经费资助，批准号为 PRA76-19804。

参考书目

Arrow, Kenneth. (1962) "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions," pp. 609-625 in *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton, N. J., National Bureau of Economic Research.

Barzel, Yoram. (August 1968) "Optimal Timing of Innovations", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 50, pp. 348-355.

Bentham, J. (1843) *The Works of Jeremy Bentham*, ed. John Bowring, 11 vols., Edinburgh, William Tait.

Berle, Alf L., and L. Sprague de Camp. (1959) *Inventions, Patents and Their Management*, Princeton, N. J., D. Van Nostrand.

Bowman, Ward S., Jr. (1973) *Patent and Antitrust Law*, Chicago, University of Chicago Press.

Cheung, Steven N. S. (April 1970) "The Structure of a Contract and the Theory of a Nonexclusive Resource," *Journal of Law and Economics*, Vol. 13, pp, 49-70.

——. (April 1974) "A Theory of Price Control," *Journal of Law and Economics*, Vol. 17, pp. 53-71.

——. (January 1982) "Property Rights in Trade Secrets," *Economic Inquiry*, Vol. 20, pp. 40-53.

Clark, J. B. (1907) *Essentials of Economic Theory*, New York, Macmillan.

Coase, R. H. (1946) "The Marginal Cost-Controversy," *Economica,* Vol. 13, pp. 169 - 182.

——. (Spring 1970) "The Theory of Public Utility Pricing and Its Application," *Bell Journal of Economics and Management Science,* Vol. 1, pp. 113 - 128.

Costner, Thomas E., and Harold Einhorn. (1974) *Patent Licensing Transactions, Patent Law and Practice,* Vol. 1, rev., New York, Matthew Bender.

Demsetz, Harold. (April 1969) "Information and Efficiency: Another Viewpoint," *Journal of Law and Economics,* Vol. 12, pp. 1 - 22.

Dunner, D. R., J. B. Gambrell, and I. Kayton. (1974) *Patent Law Perspectives,* Vol. 2, Section B. 1, New York, Matthew Bender.

Federico, P. J. (1974) "Commentary on the New Patent Act," in *United States Code Annotated, Title 35 - Patents, Sections 1 - 110,* St. Paul, Minn., West Publishing.

Goller, Gilbert. (November 1968) "Competing, Complementary and Blocking Patents: Their Role in Determining Antitrust Violations in the Areas of Cross-Licensing, Patent Pooling and Package Licensing," *Journal of the Patent Office Society,* Vol. 50, pp. 723 - 753.

Gordon, H. Scott. (April 1954) "The Economic Theory of a Common Property Resource: The Fishery," *Journal of Political Economy,* Vol. 62, pp. 124 - 142.

Hotelling, Harold. (July 1938) "The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates," *Econometrica,* Vol. 6, pp. 242 - 269.

House Hearings on the Pooling of Patents. (1936) Hearings on H. R. 4523, Pts. 1 - 2, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office.

Kamien, Morton I., and Nancy L. Schwartz. (January 1972) "Timing of Innovations under Rivalry," *Econometrica,* Vol. 40, pp. 43 - 60.

Kitch, Edmund W. (1966) "*Graham v. John Deere Co.:* New Standards for Patents," *Supreme Court Review,* Vol. 49, pp. 293 - 346.

Knight, F. H. (August 1924) "Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost," *Quarterly Journal of Economics,* pp. 582 - 606.

Mill, J. S. (1864) *Principles of Political Economy,* 2 Vols, [5th London ed. 1862], New York D. Appleton.

Neumeyer, Frederik. (1971) *The Employed Inventor in the U. S. : R & D Policies, Law and Practice,* Cambridge, M. I. T. Press.

Pigou, A. C. (1927) *Industrial Fluctuations,* London, Macmillan.

——. (1960) *The Economics of Welfare,* 4th ed., London, Macmillan.

Plant, Arnold. (February 1934) "The Economic Theory Concerning Patents for Inventions," *Economica,* n. s., Vol. 1, pp. 40 – 41.

Press, Jacques Cattell, ed. (1970) *Industrial Research Laboratories of the United States*, 13th ed., New York, R. K. Bowker.

Priest, G. L. (October 1977) "Cartels and Patent License Arrangement," *Journal of Law and Economics,* Vol. 20, pp. 309 – 378.

Samuelson, Paul A. (November 1954) "The Pure Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics,* Vol. 36, pp. 387 – 389.

Say, J. B. (1964) *A Treatise on Political Economy*[1834], New York, Augustus M. Kelley. Scherer, Frederick M. (August 1967) "Research and Development Allocation under Rivalry," *Quarterly Journal of Economics,* Vol. 81, pp. 359 – 394.

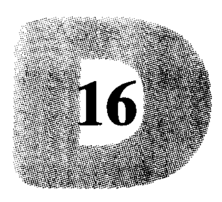
Schmookler, Jacob. (1966) *Inventions and Economic Growth,* Cambridge, Harvard University Press.

Seidel, Arthur H. (1956) *What the General Practitioner Should Know about Patent Law and Practice,* Philadelphia, American Law Institute.

Taussig, F. W. (1930) *Inventors and Money-Makers,* New York, Macmillan.

Usher, Abbott Payson. (1929) *A History of Mechanical Inventions*, New York, McGrawHill.

(原载 *Journal of Law and Economics* 29, 1986)



16 经济组织与交易成本

科斯定理的一个重要引申是,如果所有的交易成本为零,那么,不论生产和交换活动怎样安排,资源的使用都相同。这意味着,在不存在交易成本的情况下,各种制度安排或组织安排不会提供选择的依据,因此也就不能用经济理论来解释。这样,不仅经济组织是随机决定的,而且实际上没有什么经济组织可谈:生产和交换活动完全是由市场这只"看不见的手"来引导。

但是确定存在着各种组织或各种各样的制度安排,因而为了解释它们的存在与变化,必须把它们看作是交易成本约束条件下选择的结果。

从最广泛的意义上说,交易成本包括所有那些在鲁宾逊·克鲁索经济中不可能存在的成本,在这种经济中,既没有产权,也没有交易,亦没有任何种类的经济组织。这样宽泛地界定交易成本是很有必要的,因为常常无法把各种不同的成本区分开来。这样定义之后,就可以把交易成本看作是一系列制度成本,其中包括信息成本、谈判成本、起草和实施合约的成本、界定和实施产权的成本、监督管理的成本和改变制度安排的成本。简言之,交易成本包括一切不直接发生在物质生产过程中的成

本。显然，这些成本的确很重要，把它们称为交易成本会使人产生误解，因为它们甚至在像共产主义国家那样的禁止市场交易的经济中，也会大得惊人。

根据定义，一个组织总需要有人去组织它。从最广泛的意义上说，所有不是由市场这只“看不见的手”指导的生产和交换活动，都是有组织的活动。这样，任何需要经理、董事，监督者、职员、执行者、律师、法官、经纪人，或甚至中间人的安排，都意味着组织的存在。这些职业在鲁宾逊经济中不存在，支付给他们的报酬就是交易成本。

当把交易成本定义为鲁宾逊经济中不存在的所有成本，把经济组织同样宽泛地定义为任何要求有“看得见的手”服务的安排时，就出现了以下推论：所有的组织成本都是交易成本，反之亦然。这就是为什么过去20年来，经济学家总是努力用不同的交易成本来解释各种组织安排的原因。

一些明显的例子可以说明这一点。对于工厂（即组织）里的工人，可以用计件或计时的办法付工资。如果度量和监督他们工作的成本（这是一种交易成本）为零，那么这两种安排会产生相同的结果。但是在这些成本大于零的情况下，如果度量产量的成本较低，那就很可能采用计件工资合约，而如果度量时间和监督生产的成本比度量产量的成本低，就很可能选择计时工资合约。再如，有些饭馆（饭馆也是一种组织）按所卖食品的数量计价，另一些则供应自助餐，即每位顾客支付固定价格后，想吃多少就可以吃多少。度量所消费的食品的成本与食品的基本成本之比，决定了选择哪一种安排。如果完全不存在交易成本

的话,压根儿就不会存在工厂或饭馆,因为消费者会直接从生产商品和提供服务的投入所有者那里购买。

早在 1937 年，科斯就用决定市场价格的成本（即交易成本),解释了企业(即组织)的出现。在很难度量不同的工人各自所做的贡献，很难议定一个产品的各个部件的价格而致使交易成本很大的时候,工人就宁愿到工厂(即企业)里工作;他会通过合约出让自己的劳动使用权,自愿服从“看得见的手”的管理,而不是自己通过市场这只“看不见的手”向客户出售服务。因此,可以说,企业代替了市场。随着这种代替的发展,所节约的决定价格的成本，会被企业内部不断上升的监督和管理成本所抵消。当在边际上，前者节约的成本与后者不断上升的成本相等时,就达到了均衡。

企业代替市场可以看作是要素市场代替产品市场。如果所有的交易成本都为零,那么这两种市场就是不可分开的,因为顾客向生产要素所有者支付的款项等于向产品销售者支付的款项。在这样的世界里，说要素市场和产品市场是两个共存的实体,是十分荒谬的。

交易成本的存在是将要素市场和产品市场分开来的前提。然而,在某些合约安排中,例如,采用计件工资合约时,是无法把这两种市场区分开的。因此,与其把企业看作是对市场的替代,或把要素市场看作是对产品市场的替代，还不如把这种组织上的选择看作是一种合约代替了另一种合约。由此看来，组织安排的选择实际上就是合约安排的选择。

当我们把组织选择看作是合约选择的时候,则很显然,常常

无法划出一条清晰的分界线把一个组织与另一个组织区别开来。例如，拿企业来说，持有雇用合约的企业家（到底是企业家雇用工人还是工人雇用企业并不清楚），常常可以与其他企业签订合约；订约者可以再签订合约；再订合约者还可以进一步再订约；一个工人可以与几个“雇主”或“企业”签订合约。如果允许这种合约链扩展的话，这个“企业”就会把整个经济包括在内。以这种观点来看，企业的规模也就变得不确定和不重要了。重要的是合约的选择和决定这种选择的交易成本。

传统的经济分析一直局限在资源配置和收入分配上。在这种传统中，合约安排作为一类现象一直受到轻视。在一个被交易成本弄得错综复杂的世界里，这种忽视不仅听凭大量有趣的现象得不到解释，而且实际上模糊了对资源配置和收入分配的理解。在传统分析中，组织或制度经济学，以及各种经济体制的运行，从来没有被放到适当的位置上。一代又一代的学生被告知，各种“不完全性”是那些看起来神秘莫测的现象的原因，因此而政策被误导了，反垄断专家们找错了攻击的目标。

引进更加有根据的新思想，成本一定很大。甚至在今天，教科书仍然在讨论只是与固定工资和租金相关的边际生产率理论。可是经济学家一直知道，仅就劳动而言，报酬支付就还有计件工资、奖金、小费、佣金或各种分享安排等多种次要形式；而且，甚至工资率也有多种形式。每种合约意味着不同的监督成本、度量成本和谈判成本，而只要选择了不同的合约安排，经济组织的形式以及“看得见的手”的作用也就随之变化。

当然，合约安排的选择并不局限于要素市场。在产品市场

上，像搭卖、全面抬价或俱乐部的会员费这样的定价安排，也同样可以用交易成本来解释。而且，企业组织合并、专营特许权以及各种形式的一体化经济组织，现在也开始被看作是减少交易成本的现象。的确，对百货公司和购物中心进行仔细观察，就可以发现中心代理商与单个售卖者之间，以及售卖者自己之间的定价和合约安排，这些都是教科书上的经济学所不能解释的。

交易成本常常很难度量，而且正如前面提到的，要把一种交易成本与另一种交易成本区分开来也是困难的。但是，如果我们能够指出这些成本在不同的可观察到的条件下是怎样变化的，我们就可以避开度量问题，而且从边际变化的观点来看，也就可以区分它们的不同类型。这两个条件在解释组织行为时，对导出可检验的意蕴是十分必要的。

用交易成本来分析制度或组织的选择，优于另外三种方法。一种方法把重点放在动机上。但动机从原则上说是无法观察到的，如果我们用实施成本来研究这个问题，就能更好地导出可检验的命题。第二种方法是采用风险。但是，很难确定风险在不同的情况下怎样变化，许多风险问题，譬如是否执行协议的不确定性问题，也是交易成本问题，因而直接用交易成本来处理更为容易。最后，交易成本分析中的一些最新进展，使人们注意到了不诚实、欺骗、卸责和机会主义行为中包含的成本。可是这些都是含糊的术语，不论它们描述的是什么，在某种程度上总是可以见到它们。只要我们能够识别出鼓励不诚实的特定交易成本，就不再需要这种模糊的解释了。

究竟在什么意义上，我们可以说一个人“越来越不诚实”或

"越来越机会主义"呢?

分析经济组织的交易成本方法，可以向上从几个参与者扩展到"政府"甚或国家本身上。在较低层次上，公寓单元的所有者们几乎总是建立具有特定细则的组织，并选举出委员会来决定共同关心的事情，决策由多数票作出。在某些情况下，投票表决的交易成本要低于利用价格和钞票表决的交易成本，不重要的事情甚至可以委托给一个"大权独揽的"经理处理，从而进一步降低投票表决的成本。同样，某个地方的居民或许宁愿结成一个城市，选举产生自己的市长，建立制定建筑法规的委员会，雇用消防人员和警察，并决定其他共同关心的事情。

私人产权提供了一种独有的好处，使个人财产的所有者享有不参加某一组织的选择权。这种选择权对采用交易成本较高的组织是有效的制约。确实，在多数票决定的原则下，某个地区的某个房主可能会丧失不参加一个城市自治体的选择权（而不像一个工人那样，在自由企业经济里，总是拥有不加入某个"企业"）的选择权。但在私人产权之下，多数票决定的原则是力求节约交易成本，不愿意加入的居民可以卖掉自己的房子，搬到其他地方去，以此根据自己的判断行事。

进一步说，在竞争条件下，私人产权可降低交易成本。在竞争条件下，一个企业家或代理人若想争取其他资源的所有者参加他的组织，必须提供具有吸引力的条件，而只有他的组织能够有效地降低交易成本时，才能做到这一点。另一方面，通过竞争加入了某个组织的资源所有者会较为卖力地干活，否则有可能丢掉工作。

当然,当一个组织扩展到包括整个国家时,不参加该组织的选择权和竞争降低交易成本的作用就会受到限制。如果国籍由出生地决定,则不加入国籍的选择权就受到限制,国家之间吸收成员的竞争,显然要弱于在一个国家内各组织之间的竞争。这种成本减少机制的相对缺乏在共产主义国家更为明显,在那里,公民在国家内部没有选择组织的权利。

可以把共产主义国家看作是一个"超级企业",其中的同志没有不参加的选择权。每一个工人都被指派到一个特定的工作岗位上,由各级官员的"看得见的手"来监督和指挥。在这方面,共产主义国家极其类似于科斯所谓的"企业",在科斯的企业中,工人被告诉去干什么,而不是通过市场价格来引导。但是共产主义国家缺乏市场价格机制,并不是决定价格的成本造成的;而是在没有私人产权的情况下,根本不存在市场价格,各级等级机构的"看得见的手"的监督成了取代混乱的惟一选择。

组织运作的交易成本在共产主义国家中肯定要比在自由企业经济中高,因为在前者那里没有不参加的选择权,没有组织间吸收成员和引导成员努力工作的竞争。

如果组织运作的交易成本为零,共产主义国家中的资源配置和收入分配就会和在自由企业制度下的情况一样:消费者的偏好可以不花成本地表现出来;拍卖商和监督者可以免费提供搜集和核对信息的服务;工人和其他生产要素可以没有成本地被指挥,完全按照消费者的偏好进行生产;每个消费者都能得到符合自己偏好的商品和服务;按照任何一些不花费成本而商定的标准,每个工人得到的总收入,由一仲裁人不花费成本地决

定，等于他的边际生产率加上除劳动以外的一切其他资源的租金的份额。然而，这样一种理想的情形显然并不存在。

因此，我得出的结论是：共产主义国家较差的经济实绩，根源于组织运作的交易成本过高。在约束条件最大化的假设下，共产主义国家得以继续存在的原因与任何低效率的组织得以继续存在的原因一样，即，改变组织（即制度）安排的交易成本过分高昂。这些成本包括得到有关其他制度运行信息的成本，使用劝说或强制手段改变特权集团地位的成本。采用另一种经济组织形式，会使这些特权集团的收入减少。

参考文献：

Alchian. A. A. and Demsetz, H. 1972. Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review* 62, 777 – 95.

Barzel, Y. 1982. Measurement costs and the organization of markets. *Journal of Law and Economics* 25, 27 – 48.

Cheung, S. N. S. 1969. Transaction costs, risk aversion, and the choice of contractual arrangements. *Journal of Law and Economics* 12, 23 – 42.

Cheung, S. N. S. 1982. *Will China Go 'Capitalist'?*. Hobart Paper 94, London: International Economic Association.

Cheung, S. N. S. 1983. The contractual nature of the firm. *Journal of Law and Economics* 26, 1 – 21.

Coase, R. H. 1937. The nature of the firm. *Economica*, 4, 386 – 405.

Jensen, M. C. and Meckling, W. H. 1976. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305 – 60.

Klein, B., Crawford, R. G. and Alchian, A. A. 1978. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. *Journal of Law and E-*

conomics 21, 297 – 326.

Knight, F. H. 1921. *Risk Uncertainty and Profit.* Boston: Houghton Mifflin.

McManus, J. C. 1975. The costs of alternative economic organizations. *Canadian Journal of Economics* 8, 334.

Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications.* Glencoe, Ill. : Free Press.

(原载 *The New Palgrave A Dictionary of Economics*, Macmillan Ltd 1987)

17 阿门·艾伯特·阿尔奇安

阿尔奇安 1914 年出生在美国加利福尼亚州的弗雷斯诺。在斯坦福大学接受经济学教育期间，他就继承了他的统计学老师艾伦·沃利斯的基本精神，即对现实世界现象永无止境的好奇心。阿尔奇安始终不渝的目标是推导出可检验的意蕴。不论他所研究的课题是慈善事业、土地占有权、组织机构、货币，还是通货膨胀或失业，他都坚持运用价格理论的基本原理。

阿尔奇安 1950 年发表的关于演变与经济理论的论文，确立了他在学术界的地位。这篇论文引发出了持续 10 多年的有关经济方法论的激烈论争，立即就成了经典之作。此论文认为，最大化假设也许是不真实的，但却可以用竞争条件下“适者生存”的原则来为其运用作辩护。

阿尔奇安 1959 年发表的关于成本与产出的开创性论文，虽然很有名，但却因为严重偏离了传统的成本曲线而没有被广泛接受。他在这篇论文中认为，在任何生产活动中，生产率提高得越快，由于报酬递减，单位成本越高；而生产量越大，由于可选择的生产方法增加，单位成本越低。所有成本，不论平均成本还是

边际成本,都可用贴现后的现值来表示,并可用不同的生产计划来表示。采用这种方法，就需要对标准的供给需求分析作很大修改。

阿尔奇安将被后人所记住的，很可能是他论述产权的著作。在他看来,任何社会的经济制度都可以用产权来界定,而产权又构成了竞争的“规则”。当产权被改变时，人们的竞争行为将会变化，随之收入分配与资源配置方式也会发生变化。把价格当作竞争的一种标准,是私人产权本身所固的,在阿尔奇安看来，较为重要的是理解价格作为个人争夺经济商品的标准发挥了什么作用,而不是价格是如何决定的。

阿尔奇安用订价和竞争来分析产权的方法，补充了科斯用产权的界定与实施来分析的方法。两者非但不冲突，反而可有力地结合在一起。这两种分析方法共同形成了现代经济学分析的核心,而产权范式又在这个核心中牢牢地扎下了根。

著作选目

1950. Uncertainty, evolution and economic theory. *Journal of Political Economy* 58, June, 211 - 21.

1953. The meaning of utility measurement. *American Economic Review* 43, March, 26 - 50.

1959. Costs and outputs. In *The Allocation of Economic Resources*, ed. M. Abramovitz, Stanford: Stanford University Press.

1962a. (With R. A. Kessel.) Competition, monopoly and the pursuit of money. *Aspects of Labor Economics*, pp. 157 - 75.

1962b. (With R. A. Kessel.) Effects of inflation. *Journal of Political Economy* 70, December, 521 - 37.

1965. Some economics of property rights. *Il Politico 30, 816 – 29.*

1968. Cost. In *International Encyclopedia of the Social Sciences,* New York: Macmillan, Vol. 3, 404 – 15.

1969. Information costs, pricing and resource unemployment. *Economic Inquiry* 7 June, 109 – 28.

1972. (With H. Demestz.) Production, information costs and economic organization. *American Economic Review* 62, December, 777 – 95.

1977. *Economic Forces at Work.* Indianapolis: Liberty Press.

1978. (With B. Klein and G. C. Crawford.) Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process. *Journal of Law and Economics* 21, October, 297 – 326.

1983. (With W. R. Allen.) *Exchange and Production.* Belmont: Wadsworth.

(原载 *The New Palgrave A Dictionary of Economics,*
Macmillan Ltd 1987)

18 罗纳德·哈里·科斯

科斯1910年出生于英格兰的米德尔塞克斯郡。1932年从伦敦经济学院毕业,随后便在邓迪经济学院(1932—1934)、利物浦大学(1934—1935)、伦敦经济学院(1935—1951)、布法罗大学(1951—1958)、弗吉尼亚大学(1958—1964)和芝加哥大学任教;在芝加哥大学期间,科斯还担任了《法律和经济学杂志》的主编(1964—1982)。科斯受其导师阿诺德·普兰特的影响,深信人只有看到和接触到现实时,才能对某些事物有所理解。在其一生的学术生涯中,他始终厌恶他所谓的"黑板经济学",而热衷于与现实世界相联系的经济学。

求学时,两本书深深地迷住了科斯,这两本书是莱昂内尔·罗宾斯介绍给科斯的。一本是弗兰克·奈特教授的《风险、不确定性和利润》,科斯由之产生了对经济组织和经济制度的持久兴趣,菲利普·威克斯蒂德的《政治经济体系的常识》开启了科斯的超人能力,使他能不需求助于高等数学而分析约束条件下的选择。科斯那富于创造性的头脑,加上我们今天会认为是最低限度的基础知识,就足以用自己的方式来理解世界,并对同行产生深远的影响。我们今天能理解经济制度的运行,在很大程度

上要归功于科斯。

科斯21岁那年，也就是在他获得学士学位之前，用旅行奖学金访问了美国，科斯在美国访问期间，就构思和起草了“企业的性质”一文，但这篇文章直到几年后才发表(1937年)。考虑到这篇论文是作为大学本科生的学期论文写出来的，我们就不能不为它的洞见肃然起敬。这篇早熟论文的重要性，目前正在与日俱增。查一查索引就可以看到，对这篇论文的引证1966—1970年为17次，1971—1975年为47次，1976—1980年为105次。

在这篇论文中，科斯所讨论的问题是：在自由企业经济中，为什么工人会自愿服从企业家或代理人的指挥，而不是到市场上去直接向顾客出售自己的产品或劳务？为了回答这个问题，科斯考察了市场运作的成本，特别是考察了“发现价格”的成本。他发现，雇用和指挥工人的主要代理人免掉了许许多多谈判和度量的成本，而如果没有这个代理人，就需要这种成本来为多种多样的交易确定价格。由此出现了称作企业的组织来取代市场，出现了要素市场来取代产品市场。然而，随着这一过程的展开，监督工人和作出错误决定的成本也会增加。当这些成本在边际上和总体上等于市场运作的成本时，企业的规模也就确定了。

概括地说，这篇论文的要旨是合约的选择。但是，由此而说企业取代了市场或要素市场取代了产品市场，是不正确的。确切地说，是一种合约(例如，工资和租赁合约)取代了另一种合约(如产品市场合约)。投入品的拥有者将选择交易成本较低的合

约安排。由于合约的形式多种多样，以及合约的关系链将会扩展到整个经济，因而无论是企业还是企业的规模都常常是模糊不清的。但无论如何，科斯的这篇开创性的论文首创了运用交易成本分析经济组织的方法。

"交易成本"一词是直到60年代才出现的新词，但科斯早就在关注不直接发生在物质生产过程中的成本。例如，他写的第二篇重要论文，讨论的就是有关边际成本的争论。该论文发表于1946年，当时经济学家对涉及边际成本的帕累托条件刚刚有所理解，但却不明白，对于成本递减的生产者来说，即在所谓自然垄断的情况下，为什么采用边际成本定价的做法必然导致损失。标准理论意味着政府在管制的同时提供补助，或者由政府本身参与生产。对此，科斯引进了边际成本定价的成本，其中包括科层组织的成本和确定产出对消费者的价值的成本。因而，边际成本定价的实际成本可能会超过其收益。科斯从来就不相信存在自然垄断；他认为，在成本递减的情况下，竞争只不过采取了另一种形式。

在关于企业的论文完成后的整整20年里，只有关于边际成本的争论引起了科斯的很大关注。在这一时期，他的论文几乎都与垄断有关，而且说来也奇怪，都与广播业的垄断问题有关。他对广播业的兴趣促使他后来形成了自己的经济思想。但在此过程中，他注意的并不是垄断问题，而是为争夺广播权而展开的混乱的竞争。

与此同时，阿伦·迪雷克托1958年在芝加哥大学悄悄地出版了一份新杂志《法律和经济学》的创刊号。当时芝加哥学派正

处于鼎盛时期，经济学家在研究现在所谓的“新制度经济学”，人们感到很兴奋。科斯当时任教于弗吉尼亚大学，他浏览了这一期，并寄出了一篇有关广播的论文，题为“联邦通讯委员会”。迪雷克托立即作了答复，并把它刊登在第二期的首位，这一期是在1959年出版的。

然而，迪雷克托自己和他的同事，特别是鲁本·凯塞尔感到此文需要修改。科斯不同意庇古的古典观点，即在用途发生冲突的情况下，比如一块土地同时用来种小麦和停车，造成损害的一方必须受到限制。科斯说，如果这样，受到限制的那一方必然会遭受损害。减少损害的目标，可以通过明确界定产权，通过市场本身而更加有效地达到。

芝加哥大学的这些经济学家都说科斯的论点是错误的，敦促科斯删掉有关的论证，科斯坚持己见，但同意随后去芝加哥为自己的观点辩护，这导致了经济学史上一次最富有传奇性的辩论。1960年在迪雷克托家参加午餐后辩论的人，称那次辩论是“他们一生中最激动人心的辩论”，并一致为没有作记录而感到遗憾。

为这次辩论会，迪雷克托邀请了一群著名的经济学家，其中有：马丁·贝利、米尔顿·弗里德曼、阿诺德·哈伯格、鲁本·凯塞尔、格雷格·刘易斯、约翰·麦吉、劳埃德·明茨、乔治·斯蒂格勒，当然还有科斯和迪雷克托自己。辩论开始时，人们都拥护庇古而反对科斯。据回忆，科斯毫不妥协地坚持自己的观点。按照斯蒂格勒的说法，辩论进行到一半时，弗里德曼突然站起来，开始抨击在坐的每一个人，只有科斯未受抨击。据科斯自己回

忆,当他在弗里德曼大开杀戒之后发现自己还活着时,便知道自己可以安枕无忧了(难道他没有意识到他的“联邦通讯委员会”一文早就使他安枕无忧了吗?)。

据麦吉说,当辩论者离开迪雷克托家时,无不震惊地喃喃说,自己亲眼目睹了知识发展史。凯塞尔起初极力反对科斯的观点,但多年后向这位作者承认,要找到另一位像科斯那样对经济体制的运行有如此洞察力的经济学家,只有去找亚当·斯密了。

在许多方面,“联邦通讯委员会”一文是科斯的杰作。不仅它的学术成就无人可超越,而且它还第一次阐述了后来所谓的科斯定理。不过,当时迷住经济学家的却是它的新颖。在世界上有价值的资产中,为什么一位经济学家会选择无线电频率作为对产权进行经济分析的主题呢?这些波长甚至连看都看不见!而且,划定频率的产权以便让市场来消除人们在竞相提供广播节目时产生的混乱和干扰,这种想法使人感到非常不安。因为,这如果可以运用于广播频率——显然可以——的话,当然也就可以运用于其他任何资源!

辩论的直接结果是“社会成本问题”(1960年)一文的出版。该文很可能是当代引用频率最高的经济学论文:1966—1970年引用99次,1971—1975年引用186次,1976—1980年引用331次。“科斯定理”这个术语也许是斯蒂格勒创造的,一般都把该定理跟有关社会成本的这篇论文联系在一起(实际上该定理最先是出现在“联邦通讯委员会”一文中),它必将与“萨伊定理”一样载入史册。当围绕着一个术语形成一个范式的时候,

这个术语就会不胫而走。科斯本人不赞成使用这个术语，认为这个术语多少会使人产生误解。在这点上，科斯是正确的，因为他所做的只是明确说明了传统交换定理起作用的条件。在“联邦通讯委员会”一文中，他直截了当地指出，“划定产权是市场交易必不可少的先决条件”。而在“社会成本问题”一文中，他只是进一步阐明了交易成本的作用。

科斯对社会成本的分析是他早期关于企业性质的论文的自然展开，那篇论文提出要对现实世界固有的各种约束条件进行明确说明，并由此推动了三个方面的经济研究。第一，科斯的分析指明了对行为有决定性影响的产权和交易成本方面的约束条件，从而表明有可能对经济学家通常所回避的一系列现象作出解释。第二，它用古典经济学家所忽视的各种约束条件解释了经济效率或帕累托最优条件，这就给了福利经济学有力的一击。第三，科斯对管制理论和国家理论的研究提供了一种新思路。

后来，科斯担任了《法律和经济学杂志》的主编，共任职19年，把该杂志办得享有卓越学术地位。一些人认为，一个正值盛年的天才不应该接手如此耗费时间的工作，把自己压得喘不过气来。尽管他一直在进行写作，重点是交易成本和制度安排(特别是写出了关于灯塔和贿赂制度的著作)，但编务工作肯定在某种程度上抑制了他对各种引人入胜的问题的思考，如水牛、合约、阿尔弗雷德·马歇尔以及许多其他问题，近半个世纪以来，这些问题一直是他密切关注的问题。

科斯崇敬马歇尔为经济学献身的精神。无疑，他自己也具

有同样的献身精神。他聚精会神地钻研各种问题。他富有直觉，擅长归纳总结，但不喜欢不经仔细查证和透彻推理而妄下结论。他对理论本身不感兴趣——他眼中的世界都是实际的世界。他不顶礼膜拜任何标准理论。他不喜欢“均衡”、“效用”、“长期”和“短期”等概念。他不屈从于传统智慧而独自走了这么远，从一个侧面表明了他具有多么巨大的创造力。

历史学家们似乎不能肯定，是时势造英雄，还是英雄造时势。但在科斯这个例子中，两者的相互作用都很明显。时势造英雄：科斯很幸运，他的关于社会成本（和交易成本）的开创性著作正好在潮流转变时问世。支配早期经济思想的要求提供政策建议的呼声，当时正在被想要作出经济解释的欲望所取代。英雄造时势：科斯发表的看法把正在上涨的潮水变成了滚滚波涛。

今天，许多经济学家确信，总有一天，交易成本和合约选择，作为现实世界经济学中富有成果的分析源泉而取得的位置，终将可以与边际主义在新古典经济学中所占据的位置相媲美。

著作选目：

1937. The nature of the firm. *Economica* 4, November, 386 – 405.

1938. Business organization and the accountant. A series of 12 articles in *The Accountant*, October – December.

1946. The marginal cost controversy. *Economica* 13, August, 169 – 82.

1959. The Federal Communications Commission. *Journal of Law and Economics* 2, October, 1 – 40.

1960. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3, October, 1 – 44.

1961. The British Post Office and the messenger companies. *Journal of Law and*

Economics 4, October, 12 - 65.

1970. The theory of public utility pricing and its applications. *Bell Journal of Economics* 1(1), 113 - 28.

1974. The lighthouse in economics. *Journal of Law and Economics* 17(2), October, 357 - 76.

1979. Payola in radio and television broadcasting. *Journal of Law and Economics* 22(2), October, 269 - 328.

参考文献

Cheung, S. N. S. 1983. The contractual nature of the firm. *Journal of Law and Economics* 26(1), April, 1 - 21.

Kitch, E. (ed.) 1983. The fire of truth: a remembrance of law and Economics at Chicago, 1932 - 1970. *Journal of Law and Economics* 26(1), April, 163 - 233.

(原载 *The New Palgrave A Dictionary of Economics*, Macmillan Ltd 1987)

19 共有产权

在一个个人为使用稀缺资源而竞争的社会里，必须存在某些竞争规则或标准来解决这一冲突。这些规则通常称作产权，是由法律、规制、习惯或等级地位来确立的。产权结构可以采取各种不同的形式，私人产权为一个极端，共有产权为另一个极端。大多数产权安排都处于这两者之间，这两者很少以纯粹的形式出现。

就私人财产来说，其使用权是根据财产本身固有的特性或特征划定的。这种权利是某个私人当事人专有的，可以自由转让，由这种权利获得的收入是不能通过法律或法规来减少的，亦不受其约束或侵犯。因此，价格管制、征税和对产权转让的限制，都可看作是对私人产权的侵犯。就共有财产来说，则没有把其使用划给任何私人当事人。任何人都无权排斥其他人使用它，大家都可为使用它而自由地进行竞争。因此，没有排他性的使用权，也没有转让权，在这种情况下，使用共有财产不可能获得净收入。

这种情况是称为租金消散的经济学命题造成的。该命题认为，由于没有排他性使用权，人人争相使用某项共有财产，会把

其租金的价值或净值降为零。这是因为，如果没有人对该共有财产的价值(即租金)拥有排他性权利,那么,人们的相互竞争使用所导致的结果是:每一个竞争使用者所获得的,只不过是利用该共有财产所需的他自己的资源的可选择的收益。换言之，在互相竞争的情况下,由于没有一个人享有特别的优势,不具有排他性权利所有者的“奖金”,将会被必须用来赢得这种奖金的其他资源的成本所消散或吸收。因而，所赢得的奖金的净值等于零。

共有产权的常见例子是公共海滩和海洋渔场，租金消散一般是指过度的使用或过度利用。不过，租金消散也可以采取利用不足的形式。例如，属公共所有的一块肥沃土地可能被用来放牧或闲置不用,而不是用于种植果树。

在现实世界里，租金完全消散的情况是很少见的。这是因为,劳动力或其他投入的供给曲线可能会上升(即可获得某些边际内的租金)，相互竞争的使用者可能有不同的机会成本（即非边际使用者可能享有租金)，或进入可能会受到法令、习俗或信息成本的限制。尽管这样,在共有产权下,一些租金的消散还是不可避免的，因而把大部分有价值的资源置于这样一种产权结构下,是任何一个社会都承受不了的。

一项财产之所以可以被共有，是因为它可获得的租金低于实施排他权利的成本。在这种情况下,租金消散就不是浪费。但是,若把租金消散看作一种浪费,就必须把它的出现归咎于分析时舍弃了某些约束条件。人们为了减少租金消散所做的各种努力,大大有助于解释为什么很少见到“纯粹”形式的共有产权。

例如，在海洋渔场，许多法规控制着捕鱼季节、捕鱼规模、渔船吨位、网眼大小，而且各种许可证制限制了渔船和渔民数量。捕鱼执照的市场价值，有时是巨大的，是衡量所获得的海洋租金的一个尺度。甚至对公共海滩，也常常有某些类型的法规来控制需求量最大的海滩的使用。

虽然管制或限制使用某项公共财产常常可以减少租金消散，但是可以获得的租金通常少于该财产由私人拥有所获得的租金。为了使这一现象与约束条件下的最大化相一致，我们必须推断，除了实施成本之外，与改变制度安排相关的其他交易成本必然抑制了私人产权的形成。

如果大多数稀缺资源都共同所有的话，那么一个社会的经济就不可能维持下去，诚然，法规可以减少租金消散，但在这一过程中，它们不仅会扭曲资源的运作，而且还会招致腐败和特殊利益集团的出现。严格地说，一项没有任何约束的公共财产是没有所有权的；如果把这一产权结构扩展至一切资源，其结果必然是所有的人都挨饿。如果取消私有产权，那么为了避免实施无限多的法规，可供选择的办法就只有实行公有制或共产主义制度。

在共产主义国家，不容许生产资料私人所有；因而按财产这个词的本义而言，每个选民都是无产者。由于与公有财产相关联的租金消散只能是使人挨饿，因此，在共产主义国家，使用资源的权利，以及从中获得收入的权利都是按等级来规定的。也就是说，在剥夺了对有价值的生产资源的全部所有权的情况下，共产主义国家的人民根据自己的地位而拥有使用资源和获

得收入的不同权利。例如,在中国大跃进时期的人民公社,没有任何人拥有生产资源(即每一个人都是无产者),但是,不同地位的同志则享有不同的权利和特权。地位本身是有价值的,是人们争相想要获取的,因而暗含了一种财产制度。不过,有价值的权利是人为规定的,而不是按照生产资源固有的特性来规定的。

事实上,这就是私人财产制和共产主义国家的主要区别:前者是按照生产资源本身的某些特点来规定权利的;后者是按照被剥夺了生产性人力资本的人们的一个特征(即地位)来规定权利的。在共产主义国家,争夺地位和保护所获得的地位,是要耗费有价值的生产资源的(这是租金消散的另一种形式)。而且,由于没有市场价格,增加了信息成本,由于没有合约的选择,增加了实施活动的成本。而所节省的是规定和实施产权的成本。

正是在这些各种各样的成本——即广义的交易成本——中,我们发现了共产主义制度与私人产权制度在经济绩效上的根本差异。如果我们忽略交易成本,按地位规定权利和按财产的特性规定权利,同样都需要耗费资源。但是,可以令人信服地证明,就广义的交易成本而言,公有产权下的交易成本一般要高于私人产权下的交易成本。共产主义之所以失败,不是因为它在理论上行不通,而恰恰是因为,在实践中,它的交易成本要高于私人产权制度下的交易成本。不过,在没有产权的国家,按地位来规定权利仍不失为一种减少租金消散的方式。

严格地说,与公有财产相联系的租金消散根本就谈不上是

"理论"，因为光是为了产生均衡而消散租金并不能解释经济行为。更为糟糕的是，听任租金消散是与约束条件下的最大化假设不相一致的。

从经济解释的观点看，有用而又重要的是，应该把实际发生的租金消散视为约束条件下最小的租金消散，因为根据最大化假设，每一个人都有动力来减少这种租金消散。因此，应该把与租金消散相关的行为看作是减少这一损失的努力，这种变化了的观点可以解释许多现象。于是，那些仍然存在的租金消散就应归咎于交易成本约束条件。经济学家面临的挑战就在于说明和识别出这些成本是什么，以及它们在不同的条件下将怎样变化。

参考文献：

Alchian, A. A. 1965. Some economics of property rights. *Il Political* 30(4), 816 – 29.

Bottomley, A. 1963. The effect of the common ownership of land upon resource allocation in Tripolitania. *Land Economics* 39, February, 91 – 5.

Cheung, S. N. S. 1970. The structure of a contract and the theory of a non-excluive resource. *Journal of Law and Economics* 13, April, 49 – 70.

Cheung, S. N. S. 1974. A theory of price control. *Journal of Law and Economics* 17, April, 53 – 71.

Cheung, S. N. S. 1982. Will China Go 'Capitalist'? Hobart Paper 94, London: IEA.

Coase, R. H. 1960. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3, October, 1 – 44.

Demsetz, H. 1964. The exchange and enforcement of property rights, *Journal of Law and Economics* 7, October, 11 – 26.

Gordon, H. S. 1954. The economic theory of a common property resource: the fishery. *Journal of Politics* 62, April, 124 – 42.

Knight, F. H. 1924. Some fallacies in the interpretation of social cost. *Quarterly Journal of Economics* 38, August, 582 – 606.

(原载 *The New Palgrave A Dictionary of Economics*, Macmillan Ltd 1987)

20 论新制度经济学

作为一门经验科学，经济学试图解释经济现象；但是，直到本世纪的下半叶，经济学的解释能力还差强人意。或许，未来的经济思想史家们会注意到这些转变来得相当突然，并将把这种发展归功于自弗里德曼建立消费函数以来兴起的经济解释潮流。在所形成的寻求经济解释的浪潮中，有四个经济学研究分支，大致发端于同一时期（参见拙作，1983）。它们是货币经济学、人力资本投资、风险决策以及产权和交易成本分析。最后一个关注的是与合约安排和组织安排有关的现象。几年前，威廉姆森和其他学者开始将关于这些安排的分析称为“新制度经济学”。

在瓦尔拉斯的范式（Walrasian paradigm）中，经济活动中的所有权利都隐含假定为完全可自由转让的，拍卖者和监督者的服务是免费提供的。因而，没有律师、中介人、银行、事务所、企业家和警察，实际上，不存在任何一种组织。瓦尔拉斯的同代人，马歇尔清楚地意识到了制度的重要性，但是，他通过使用长期概念和短期概念、均衡和非均衡的概念回避了许多问题。在马歇尔以后的半个世纪中，经济学家用“非均衡”或“不完全”来

规避他们不能解释的经济现象。还有一些人认为，用动态取代静态便可以解救经济学。

我们不得不同意斯蒂格勒(1950)的下述说法：在新古典经济学家寻求可检验的意蕴方面，帕累托是惟一值得尊敬的巨人。但是，他留给后人的帕累托最优这一重要概念却主要用于推导福利命题，而不是推导可检验的意蕴。罗宾斯说得对，传统的经济分析主要是政策导向的。即使是凯恩斯也抱怨马歇尔太急于做好事了。在庇古之后，大学一年级学生所受的教育便是如何急匆匆地改善世界。

所有这一切在本世纪50年代后期和60年代初期发生了微妙的变化。到70年代，经济解释运动获得了非常强大的动力，福利经济学因此而衰落。新制度经济学就是这种重要发展的一部分。当然，其思想并非一朝一夕之间出现的。奈特(1924)、科斯(1937)、哈耶克(1945)、迪雷克托在这个领域里开展了早期的重要工作。①但这些原创性贡献分布在长达30年的时间内，未能使这个领域破壳而出。接下来是一个不同的时代，1960年科斯出版了关于社会成本的论文，随后斯蒂格勒出版了关于信息经济学(1961)的论文，阿罗出版了关于适度报酬(1962)的论文。他们得到了整个经济学界的支持，因为这个时期经济学家对现实世界的兴趣正在增加。这种共同的努力点燃了燎原之火。

发生这些事情的时候，我正在加利福尼亚大学求学。幸运的是，我的导师阿尔奇安积极参与了这场运动。因为，正是阿尔

① 迪雷克托关于搭配销售问题的“口头传统”非常富于启发性，以至于它实际上界定了芝加哥学派。

奇安引导我进入这个已花了我30年光阴的领域，所以在这里我从阿尔奇安的贡献开始论述，既是表示感谢，也感到理所当然。

I. 租金的消散和价格的独特性

阿尔奇安提出的论点是，在一个社会中，当两个或更多的个人都想获得更多的同一种商品时，就会发生竞争。竞争的冲突必然用某种方式来解决。在阿尔奇安看来，产权是一种限制竞争的规则。给定一组产权约束，就会出现决定竞争胜负的标准。当规则改变时，标准也就随之改变。①如果标准改变了，胜利者和失败者的分布也将改变。

市场价格——即实际市场交易中使用的价格——仅仅是可以用来决定胜利者和失败者的许多标准之一。当私有产权支配着要交易的商品或资源时，就会出现这个标准。正如我们将要看到的那样，以一种不同的研究方法得出的同一结论被称为科斯定理(Coase Theorem)。②

价格标准不仅惟一地与私有产权相联系，而且它本身也具有一种独特的性质。只要个人之间展开竞争，某种决定胜利者的标准就是必不可少。如果市场价格由于实行价格管制或由于

① 尽管一些人认为，阿尔奇安是产权经济学之父，但他早期主要是在课堂上论述这个主题。后来的研究包括在阿尔奇安的(1965,1967)著作中，但最清楚地阐述了其论点的著作或许仍然是阿尔奇安和艾伦(1964)。

② 在寻求普遍的适用性时，科斯和阿尔奇安在产权分析中很少对商品、资源和生产要素作出区分。在我看来，后来的一些著作把科斯定理理解为只适用于诸如污染这样的环境问题，或只适用于生产要素，是完全误解了科斯定理。

私有产权被弱化而被取消，另一种或另一些标准就将取而代之。市场价格的独特性在于，它是惟一已知的几乎不导致或完全不导致租金消散的标准(参见拙作,1974;巴泽尔,1974)。

例如,让我们考察一下等候配给的过程,这是价格管制下有时带来的一个标准。排队竞争者获得的商品的价值，至少将部分地被等候成本所消耗。因此,这部分价值可以说是消散了,因为尽管等候是要花成本的，但它却对社会不贡献任何价值。如果商品是在自由市场上交换,就可以节省等待成本,出价的人肯定生产了一些对社会的所值至少和他所付出的价格一样大的东西。如果市场价格被取消或不被使用，那么代替它的另一种标准就会在竞争的条件下产生类似的租金消散。根据资历、社会地位、政治地位、长相、体力等等标准进行分配,将会以某种方式鼓励竞争者花费代价在这些标准中获得优势，所付出的代价将超过他们在自由市场上所付出的代价。

当然，租金消散的思想并非来自于以我们所看到的这种方式运用非价格标准。它暗含在奈特早期对庇古两种道路例子所作的绝妙批评中,在庇古的例子中,显然不存在私有产权(奈特,1924)。30年后,戈登(1954)明确地分析了海洋渔场(一种公共资源)中的租金消散现象。[1] 5年后,在没有提及租金消散的情况下,科斯(1959)研究了无线电频率缺乏界定权的问题,得出了这样的结论:专有权对市场交易至关重要。在经济学中,运用不同研究方法的经济学家得出同样的结论是很不寻常的。

---

① 然而,除了戈登的“过度利用”理论外,租金消散也可以在其他许多情况下发生(参见拙作,1970)。

要不是在逻辑上有一个重要缺陷，租金消散分析本来是很完善的。租金消散本身是一种经济上的浪费，是与约束条件下个人效用的最大化相矛盾的，因而与帕累托条件相违背。所以，仅仅为了产生均衡而消散租金是没有意义的，因为，从原则上说，如果能够减少租金消散的话，社会上的每个人都会受益。所以，必须要回答的问题是，人们为什么不想办法减少租金消散。回答是，根据定义，人们想办法了，剩下的租金消散必然是约束条件的最小化。

如果约束条件下个人效用的最大化的假设是普遍适用的，那么，说消散的总是最少的租金，租金消散受到了某些约束条件的限制，这些条件阻止把租金消散减到零，就是同义反复。因此，我在 1974 年就指出，消散租金以产生均衡是一种机械运动，而不是经济命题。要解释经济行为，就要解释，为什么在一些非价格分配标准不可避免地造成租金消散时，人们还会选择它们。但是，为了获得这种解释，我们必须了解可以减少租金消散的约束条件。换言之，必须把标准本身视为选择的结果，是与约束条件下个人效用的最大化假设相一致的(拙作，1974)。

但是，正如前面所指出的，分配的标准是由基本的产权约束条件决定的，或者是由某些给定的制度安排决定的。因而从广义上说，对行为的解释依赖于这样的探究，即制度安排为什么以现有的方式存在。这些制度安排无论是什么，都必须把它们看成是在相关的约束条件下为了减少租金消散所作的选择。正如我们将看到的，这等于说，选择制度安排是为了降低交易成本。

II. 什么是交易成本?

最广义地说,交易成本包括了鲁宾逊·克鲁索(一人)经济中不可能存在的所有那些成本。给出这样一个宽泛的定义是必要的,因为,正如连带产品的情况那样,不同类型的交易成本常常只有在边际上才可分开。交易成本不仅包括签约和谈判成本,而且还包括度量和保护产权、为获得权利而从事政治活动、监督行为和组织活动的成本。实际上,消散租金的等待成本也是一种交易成本。

所有这些交易成本常常只在边际上可以分开这一点,可以用一些例子来说明:受雇执行某种权利的律师,也可以帮助谈成一项合约;受雇去监督工人行为的经理,也可以进行组织活动;隧道通行费的收取者既收取通行费,同时也监督隧道的运行。如果我们能够在边际上,而不是在平均水平上把不同类型的交易成本区分开来,并能够把这些成本按顺序排列好,便会得到可检验的命题。换言之,如果我们能够识别不同情况下这些成本在相关的边际上的变化,加入交易成本的约束条件来解释行为,那么在经验上就是可行的了。

→438

显然,在任何社会中,交易成本的数量都非常巨大。在私人企业经济中,交易成本包括警察、律师、经纪人、银行家、职员、经理、企业家等的全部收入。同样明显的是,这样界定的交易成本即使在几乎没有或完全没有交易的经济中也存在。例如,以极端的"共产主义国家"为例,如中国在"大跃进"年代。进行政治

活动、搞串联、背诵口号的成本高得惊人。我在其他地方曾指出，以占百分比来说，共产主义国家的交易成本远远地高于私人企业经济的交易成本（拙作，1982a）。这就解释了不同经济制度何以经济绩效相差悬殊的原因。

严格地说，把这些成本贴上交易成本的标签并不十分合适。应该把它们称为**制度**成本，因为它们存在于生产和交换活动不按照瓦尔拉斯看世界的方式进行的任何社会。如果亚当·斯密的“看不见的手”指导所有的经济活动，也不会存在交易（制度）成本。因此，也可以把交易成本视为“看得见的手”的成本。

毫无疑问，交易成本的产生可部分归因于我们的无知或缺乏信息。这不仅适用于搜寻和谈判，而且适用于我们对所购买和消费的商品的了解。但是，无知仅仅是一个因素。另一个因素是最大化行为的普遍存在。经济学家长期以来同意这样的观点，个人效用最大化有利于社会，因为它会给所有的人带来好处。但是，当我们偷窃、欺骗、撒谎、偷懒或违背诺言时，这同样是最大化行为。诚然，如果我们所有的人是完全诚实的，交易成本会低得多。但这等于是说，我们并没有在真正地最大化，在这种情况下，所有其他成本（包括其他类型的交易成本）会高得多，经济会崩溃。

除非社会中的个人都遵守“摩西十诫”，否则经济学便不能在任何有用的意义上坚持认为个人是在最大化。因此，我们应该问：基督教会作为一种制度，为什么会按现有方式演进？制定十诫难道不是为了降低交易成本？约束条件发生怎样的变化才

能带来基督教会的变化？或者我们可以问：西方的基督教会与中国的孝道之间的差别，是不是为了在不同的环境下降低不同的交易成本而形成的制度差别？①

证明不诚实行为带来的较高交易成本在经济上是无效率的，并没有什么用处。不诚实行为是一种最大化行为。如果不把个人的偏好视为“最终的因素”，那么，经济学就不再是科学了。我们一厢情愿的想法是，人应该生来就非常勤劳和诚实。但是，这种观点包含了一个悖论：如果所有的人都是“完美无缺”的，就几乎没有什么制度安排可言了。如果地球上的人都像生活在天堂那样行事，经济学就会成为一门乏味的科学。

在这里，我要表达我对那些用卸责、不诚实等术语来解释制度安排的观点的不满。②这种方法包含了两次“重复计算”。首先，不需要把“不诚实”与最大化并列地放在一起。其次，把不诚实与交易成本联系在一起，没有任何意义。不过，所涉及的问题是较为广泛的。个人被认为是在约束条件下最大化，因而，我们通过说明约束条件的变化来解释个人行为的变化。现在人们一般都同意，交易成本是由新古典经济学所遗漏的一组重要约束条件构成的。这些成本不易度量，但它们从原则上说是可以度量的，至少可以根据可观察到的不同情况划分等级，而划分等级也是一种度量。经济学中可检验的命题要求，约束条件的变化

---

① 关于孝道的经济意义的分析，参见拙作(1972)。

② 尽管我现在已不使用“卸责”这个概念，但我却可能是发明了这个概念的人。在1967—1968年期间，我感到很难仅仅用交易成本解释合约的选择：在解释为何选择分成合约时，我几次都试图抛弃“规避风险”这一概念，但都未成功，不得不勉强保留它，并用“卸责”来强调执行成本的存在。参见拙作(1969)，特别是注⑩。

是可以度量的和可以观察到的。在给“不诚实程度”划分等级和给成本划分等级之间进行选择时，选择的一定是后者。

III. 科斯定理之诠释

“科斯定理”这个术语是斯蒂格勒(1966)创立的。科斯本人并没有声称自己提出了定理。很难理解的是，科斯定理的正误或同义反复的性质为什么近年来成了人们如此喜爱谈论的问题(例如，参见库特，1987)。我有这样一种感觉，对该定理的所有数学证明或证伪，都可能是在断章取义地检验科斯。毫无疑问，科斯定理的中心思想——它要求我们说明签订合约时所遵循的约束条件——已被不同程度曲解了。

如果科斯必须有一个定理的话，那么，我可以识别出这个定理的三种不同表述方式。第一种可以在他1959年关于联邦通讯委员会的论文中看到。在这篇论文中，经过详细讨论后，科斯得出了一个简单的结论：“权利的界定是市场交易必不可少的前提”。这是一个标准的意义上的定理，尽管它并不是科斯提出来的。科斯在这篇论文的开头之处，欣然地把这一思想归功于亚当·斯密。诚然，科斯在这里所表述的是我们早就知道的东西，即被认为是埃奇沃思等人提出的交换定理。但是，埃奇沃思和他的同时代人都过于急躁，他们所描述的约束条件是不完全的。科斯的贡献是详尽说明了交换定理起作用所必须服从的约束条件。

的确，几代人以来，经济学家们赞同的是一个相关的约束条

件没有恰当地予以说明的定理。科斯有力地证明，明晰的产权界定和足够低的交易成本是市场交易的前提条件。尽管早期的文献中也提及到这些前提条件，但正是科斯使我们相信，仅仅认识到它们的存在是不够的。此后，经济学界对产权和交易成本的约束条件的兴趣便以指数形式增长。

科斯定理的第二种表述，是从科斯随后关于社会成本的论文中推导出来的(1960)，有时被称为不变性定理。它指出，如果产权被清楚地界定，而且所有的交易成本为零，那么，不管谁拥有产权，资源的运用都将相同。这是科斯定理最为流行的表述方式，也是一些争论的主题。在我看来，关于"不变性"的这些争论是不重要的。科斯很清楚，财富效应等会导致资源运用的不同，但通过增加附带的假设，不管谁拥有产权，我们总是能够使资源的运用真正达到"不变"。

显然，精确的不变性并不是科斯所关注的。这里，科斯关心的主要还是使用的资源总(租金)价值达到最大化时所服从的约束条件。关于这个问题，我在其他地方证明(拙作，1982a)，产权明晰和交易成本为零的双重规定是多余的。如果交易成本真的为零，就可以忽略产权的界定。①实际上，对解释资源的运用来说，产权的结构和交易成本的性质通常是一枚硬币的两面：如果我们说明了一面，就不需要提及另一面了。因为"权利"要比成本更为抽象，所以，如果我们可以对这两者作出选择的话，我们选择的肯定是"成本"。

① 科斯同意我的"多余"的论点(参见科斯，1988)。

科斯定理的第三种表述是：如果产权被清晰地界定而且交易成本为零，就会满足帕累托条件（或经济效率）。这是最不重要的一种表述方式，因为它没有一点经验内容。而且，这种表述也是同义反复。就像我前面指出的，如果所有相关的约束条件被充分地说明，那就总是满足帕累托条件。就是说，只有省略了某些约束条件的时候，才会存在经济无效率。如果断定社会中的个人在约束条件下实现了最大化，那么在逻辑上就不可能证明没有满足帕累托条件，除非也承认省略了一些约束条件。

经济学试图解释行为：任何长度有限的分析都不可能详尽地囊括所有的约束条件。能够解释行为的假说，不必把约束条件说明得如此详尽，以便得到一个有效率的结果。我最喜欢的例子是自助餐。吃自助餐的顾客按人头一次性付费，想吃多少就吃多少。因此，他将消费到他最后一口食物的边际价值等于零的那一点。这是一种“浪费”，因为生产他最后一口食物的边际成本大于零。另一方面，提供自助餐节省了监督成本和度量顾客能吃多少的成本。如果我们只是要解释在自助餐中顾客为什么吃这么多，那么监督成本和度量成本就是无关的；因此，就出现了浪费。但是，如果我们要想解释为什么采用自助餐就餐方式，那就要考虑监督成本和度量成本，“浪费”就消失了。

自从亚当·斯密以来，出于效率方面的理由，经济学家们一直倾向于反对政府干预。我认为这种倾向是一种短视，因为它没有考虑与立法决策相关的各种约束条件。如果我们忽视以下基本事实，例如特殊利益集团的成本优势，与投票相比市场交易

的较高交易成本，进行贿赂的成本以及愚蠢透顶的成本，结果肯定会支持无效率的责难。①但是，如果价格管制是"无效率的"，为什么还会实行价格管制呢？如果除了人头税之外，所有的税收都是"无效率的"，为什么仍然会有那么多各种各样的税收，而人头税却使玛格丽特·撒切尔的问题堆积如山。如果政府确实总是无效率的，为什么政府还存在？

个人可以进行各种各样的选择。即使是最极权的国家，每个人也可以在约束条件下"自由"地作出决定。管制、规制、荒唐行为甚或普遍憎恨的独裁者的专制都是选择的结果。除非把这些行为放在选择理论的框架中，否则不可能对这些行为作出经济解释。因此，从这个词的全面意义上说，逻辑上不可能使选择服从于约束条件同时又得出无效率的结果。

科斯的研究工作促使我们扩展约束条件下的选择，将其用于分析制度。他的贡献不在于提出了任何定理上，而在于提供了一种新思路，一种新视角，由此能够以不同的眼光观察经济现象。认为科斯的论点是同义反复的那些人肯定忘记了，许许多多重大的科学发现都是从某种同义反复开始的。同义反复可能仅仅是定义，但也可能是一种视角。科斯看到的世界总是真实的世界，直到他出现以后，我们许多人才发现真实的世界是多么有趣。

① 贝克尔(1983)认为，政府管制的负担过重成本是政治竞争约束条件下的最小成本。

IV. 合约安排与“企业”

我们中的一些人把科斯关于社会成本的著作不是当作定理而是当作思路的改变来读，他们得出了这样的观点，这部著作是他早期写于1932年、发表于1937年的关于企业的论文的展开。在那篇早期论文中，科斯提出了这样的问题：为什么组织（企业）内的工人会自愿地听从企业经理或代理人的吩咐干活，而不是让市场价格来告诉他们应该做什么？科斯的答案是，“发现”价格是要花费成本的，取代市场的企业节约了这种定价成本。

没有人怀疑这个研究思路是富有成效的，但却很有一些人怀疑定价成本是不是关键性的因素。在考察了计件工资合约后，我认为，科斯的原创性洞见，在本质上是正确的（拙作1983b）。因为度量产品（产品的性质通常是复杂的）和获得关于产品的信息是要花成本的，因而通过度量一些投入的替代物来定价，其成本通常低于给产出定价。但是，给替代物定价并不像给产品定价那样能传递一整套信息。因此，在两种不同类型的合约安排之间的选择，就取决于给替代物定价节约的交易成本能否补偿某些信息损失而有余。在同一个研究中，我证明，那种认为企业的出现是为了监督合作和减少卸责的论点挖掘的深度不够。①如果定价成本为零，就不会出现卸责行为；如果需要经

① 参见我对阿尔奇安和德姆塞茨（1972）的评论（参见拙作，1983b），但是阿尔奇安和德姆塞茨的论点是很有影响的。一些例子，参见威廉姆森（1975），詹森和麦克林（1976），霍姆斯特姆（1982）。

理的服务来组织生产活动，那么足够低的交易成本就可以使这些服务被度量和定价。

科斯关于“企业取代市场”的观点并不十分正确。更为正确的说法是，要素市场取代产品市场；但是，就像件工合约所表明的那样，要素市场和产品市场并不总是可以区分开来的。正确的观点是，一种类型的合约取代了另一种类型的合约。问题的关键在于：在自由企业制度下，组织安排是合约安排的一种形式，组织的选择本质上是合约的选择。

合约能够分开来计算和识别，但除了在一些特殊情况外，企业却不能在任何经济意义上分开来识别。这是因为，在自由企业社会中，大多数经济活动是通过合约联接在一起的，这样就很难辨别一个企业从哪里开始，又在哪里终结。因此，在通常的情况下，由于不存在截止点，企业的规模是不确定的（参见拙作，1983b）。所以，如果我们不能在任何有价值的经济意义上把企业确定为独立的实体，那么，当我们在现实世界中看到企业时，我们就无法真正知道企业是什么。但是，科斯似乎并不这样看，观点上的这种分歧还尚未得到解决。

科斯与我没有解决我们之间的分歧，或许是因为我们认为这种分歧并不重要。我们可以谈论组织安排或合约安排，而不必发愁怎样把企业确认为独立的实体。在我们的社会中，几乎每一个人都是合约者，次级合约者，次次级合约者，我们都在进行竞争。在实施成本下，书面合约或非书面合约条款规定了怎样组织和进行生产和交换活动。需要解释的就是所观察到的合约安排或制度安排。

重要的是下面这点:在我们的社会中,生产和交换活动是通过合约来组织的,分析这些活动而未提及合约安排,一直是我们的严重疏忽。当合约安排或制度安排改变的时候,生产和交换活动就会发生变化。因此,如果忽视制度安排或合约安排,经济分析的预测能力就会受到损害。

但是,合约安排或制度安排只是经济行为的一部分,它们本身也需要解释。从斯密到马克思的古典经济学家,要比他们的新古典继承者对制度安排更感兴趣得多,但他们缺少选择理论的框架来提出令人信服的解释。另一方面,接下来的理论简洁化趋势又使用了极其简化的假设,以至忽略了制度安排。幸运的是,60 年代以来,人们对经济解释的兴趣不断高涨,把很大注意力转向了制度安排。今天,我们随意翻阅一本经济学期刊,每隔几页就会看到"合约"、"代理人"等词语。

对制度的兴趣急剧增加,是非常好的事情。但是,在我看来,许多著作允诺得多,而提供给人们的东西很少。所采用的一些研究方法不是很有成效,但令人失望的主要原因还是考察制度安排需要付出巨大的努力。如果我们不知道某件事情是什么,我们就不能很好地理解它,与制度安排或合约安排有关的现象并不像数字资料那样简单。我们的世界是一个错综复杂的地方。

V. 作为"企业"的政府

不管我们能否把企业确认为一个独立的实体,科斯也许是受列宁的启发,反过来又启发我们,把政府称为"超级企业"。长

期以来，经济学家一直有批评政府及其政策的传统，但随着新制度经济学的出现，现在我们许多人开始赞同这样的观点，政府的存在是选择的结果。不管政府多么专制，除非把它看作是选择的结果，否则经济学家就不能解释其存在。

社会中的每一个人都被认为是在约束条件下进行个人效用最大化。根据这个假设，任何政府的形成都必然是约束条件下最大化的结果。令人疑惑不解的是，整个历史上充满了专制的例子，其统治如此荒唐，以至从表面上看，它们是荒诞不经的。在选择理论的背景下，对这个悖论的回答是，存在某些约束条件，其约束力极其强大，以致我们严重低估了它们。

中国过去十年的发展最清楚地揭示了这一点。它们说明了生产和维持专制统治的两组约束条件。第一是缺乏信息，缺乏得处于完全愚昧的状态。结果是，广大民众对其他经济制度的运行情况一无所知。无知的害处是后患无穷的。若向上海街头的人解释取消价格管制会增加商品的供应量，或在价格管制下他排队的时间是有成本的，他可能会回答说，他的工资不允许他以较高的价格购买商品，而他的排队时间是由雇佣他的国家提供的。即使最基本的命题，也要经过漫长的教育过程才能使人相信。①

第二组约束条件是，当某些特权集团能够维持现状而牺牲

① 有香港作邻居，或许是中国人所能希望得到的最大一件幸事。被大肆宣扬的香港对中国的投资，其作用远远比不上香港在提供自由企业的信息方面所起的作用。每年有200万香港居民到内地参观，也有大约50万的中国内地人访问香港。我在1982年就曾指出，随着中国的开放，信息壁垒将崩塌，这将加快中国的体制改革(参见拙作，1982)。这个推测已比我预测的更快地变成了现实。

社会利益时，购买他们权利的交易成本就极其巨大。成本高的原因十分清楚。“购买”特殊利益不像购买产权，购买产权时，购买者可以直接和立即获得利益，而“购买”特殊利益通常没有直接的受益者。即使有的话，这种权利的价值也会下降，因为购买者几乎不能维持原来的状况。而且也很难指望有人购买了特殊利益后，会由于普通的原因放弃它。尚没有已知的机制可以把社会底层人们或被压迫者的共同贿赂提供给统治者。使用武力来废除特权也是一种选择，但特权集团通常控制着军队。

但是，历史的不公正并不能掩盖这样一个真理，即所有的制度安排都可以用选择来解释。管理高层建筑的共管协会是政府，其中有一个主席、几个官员、一个委员会和一套管理细则，而为了处理共同关心的问题，引入了所有者投票来降低交易成本。在美国，许多城市都具有公司的性质，有自己的市典、官员和市长、警察和消防队员等。美国的宪法也是一种合约，规定了选民为换取公正和保护面而必须履行的义务。实际上，从民主到专制，并没有一条截然分明的界线，在这条界线上经济分析必须停止解释政府的出现。关于国家的经济研究就此打住。

经济无效率被几代经济学家归咎于政府行动，实际上并非如此，而是像前面提到过的自助餐那样，经济无效率是约束条件规定不完全造成的结果。说政府在经济上是无效率的，其含义就如同说在自由企业经济中的企业是无效率的。“企业”经理对资源运用的指导，毕竟不可能像生产活动直接由市场价格引导那么精确。因此，如果忽略定价成本，企业也是浪费的。引进所有相关的成本，经济“浪费”就消失了。

VI. 作为制度安排的产权

在经济科学史上，奈特写了一篇较为重要的论文。在前面提到的对庇古的开创性的批评中，奈特对经济理论中假设的使用提出疑问。就像我们今天所知道的一样，“假设”这词有不同的涵义（内格尔，1963）。奈特用这个词表示约束条件。他认为，与作出选择相关的约束条件决不能随便假定。在深刻而具有说服力的分析中，他表明，庇古关于两条道路的例子是站不脚住的，因为庇古没有适当地说明产权的约束条件。作为约束条件，产权或交易成本可以被简化以方便分析，但它们在关键方面必须与现实世界相一致。也就是说，如果实验室的试验要求使用洁净的试管，就不能使用脏试管而假定它是洁净的。

在标准的经济分析中，把产权状况视为既定的，是一种权宜之计。但是，由于产权是选择决定的，就存在这样一种危险，即与潜在的交易成本约束条件可能不相一致或相冲突。也就是说，导致特定的产权结构的交易成本，可能与收入分配和资源配置分析中暗含的交易成本不相一致。因此，反问一下为什么不同的产权结构会以现有的方式存在是有益的，因为这样做时，我们必须详细说明所包括的约束条件。

受科斯的启发，德姆塞茨（1964，1967）提出了这样的观点：产权的演进是为了降低交易成本。将这一论点予以引申，我认为，“公共”产权节省了私有产权界定和实施的成本，但是，与公共产权相联系的租金消散意味着，其他类型的交易成本较高。

私有财产几乎不会使租金消散，但是界定和实施产权的成本可能是某些社会消受不起的奢侈品。我的一个学生曾就加利福利亚的淘金热写了一篇博士论文，得出了一个有趣的结论：为了减少公有产权下的租金消散，各金矿都通过私人签订合约的方式界定了私有产权(昂贝克，1981)。

概略地说，人类只有三种类型的产权安排。一种是私有产权，具有专有的使用权、收入权以及把财产转让给所有者认为合适的任何人的专有权利。在产权集合的另一端是公共产权，或看上去的公共产权。但是，稍微思考一下就会发现，情况并非如此，因为共同持有的和允许自由竞争的财产几乎是不存在的。

如果一种财产真正是“公共的”，即可以自由地竞争使用，并且对竞争者的人数不加限制，那么，竞争将使这一公共财产的租金降为零。但是在现实世界中，这种公共财产在资源稀缺的条件下几乎是找不到的。[①]适者生存意味着必须采用某些安排来减少租金消散。如果把私有产权排除在外，那么，就只有两种一般的安排来减少租金消散。

这些安排中的第一种是，不按财产来界定权利，而是按等级地位来界定个人的权利。在以下两种情况之间存在着明显的区别，一种情况是，在一个由私有者持有的资源构成的组织中建立起等级制，私有者有权退出组织，也有权不参加组织；另一种情

① 即使是在海洋渔场捕鱼，纯粹意义的“公共”产权长期以来被认为是理所当然的，但即使在这里，也存在大量许可证来限制竞争。阿拉斯加的鲑鱼捕捞许可证现在可卖得超过6位数的美元，这一价值代表了获得的租金。

况是，由于废除了私有产权而出现等级制。后者是共产主义国家的基本性质。

在共产主义国家，收入分配和资源配置都不是通过自由地竞争使用公共财产来决定的。那将意味着大规模的租金消散和所有的人都挨饿。确切地说，经济活动是受各级同志或官员的指导的。这种安排是一种“超级企业”，超级得谁都无权不参加。此种安排虽然似乎是无效率的，毫无疑问也是专制的，但却是在没有私有财产的情况下共同努力减少租金消散的结果。

由不同等级的官员掌管的共产主义国家的含义是多方面的和有趣的。这些内容超出了本文讨论范围。但我在这里必须提及一个特殊的含义，因为它对制度安排有重要的影响。在没有私有财产的等级制中，尽管总体上忽视产权，但不同的个人还是有不同的权利顺序。因此，在这种制度中，人权是不平等的，从而导致了个人在法律面前也不平等。①结果是，在共产主义国家，不可能有任何司法意义上的法律。它们有法规、规章和纪律，但没有西方世界所理解的那种法律。

在没有健全的私有产权的情况下，还有另一种减少租金消

---

① 人权与产权的不同在于：当一个人拥有较多人权时，同一社会的另一个人并不一定拥有较少的人权。就是说，只要私有产权不受侵犯，就不必限制人权。因此，拥有人权的个人，用托马斯·杰斐逊的话来说，是“生而平等的”。这些权利包括选择自由、信仰自由、出版自由和追求幸福自由。

但是，如果私有产权被废除而出现了等级特权来控制资源配置和收入分配，平等的人权制度就会使等级特权难以维持下去。由此得出的重要意蕴是，只有在大部分产权被界定为私有产权的制度下，人权才能得到很好的保护。

散的一般方式。争夺资源使用权的竞争可以不用等级制来控制，而且由大规模的调控和颁发许可证来控制。这里也有许多有趣的含义。但与制度形成相关的一个含义是，日常腐败同管制和许可证如影相随。

腐败的权利甚至可以清楚地界定和排他性地限定。一个政府官员可能负责管理妇女手提包的进口，另一个管制酒类的进口，再有一个管制外汇。如果腐败的权利被界定，腐败就会成为一种制度，并且这种"稳定性"可能持续几十年，以致于经济改革将被无限期地推迟。

据报道，在巴拿马，政府官员竟然通过日历表来界定腐败的权利：规定不同的官员在不同的日子有权腐败。印度是腐败制度被明确界定的最突出的例子，这里，不同的交易是与不同的排他性腐败权利相联系的。腐败的权利一经被制度化，改革这种制度的交易成本就极其巨大。印度几十年停滞不前并不是偶然的。

以上的讨论是我十来年研究共产主义中国体制改革的一点体会。这十年来在经济体制方面给予人们最多的启示。我获得的基本教益主要有三个方面。第一，如果私有产权被武力废除或通过管制而被弱化，那么，为了减少租金消散，就必然会出现其他一些权利来填补其真空。第二，概略地说，人类只有三种类型的权利结构。一种由私有产权构成，这里我们不必重述其特征。第二种是共产主义国家，这种国家没有私有财产，权利结构是根据等级地位来划定的。第三种是我所谓的"印度综合症"，其中腐败的权利通过管制和许可证而被制度化。

从中国经验中获得的第三个基本教益是：如果共产主义国家推行迈向私有制的改革，那么，在这一过程中几乎不可避免地会染上“印度综合症”。共产主义国家的官员是不会白白放弃他们的特权地位的。如果不给予他们私有产权来交换特权地位，他们就会设置管制和实施许可证制，这样当他们的特权地位在改革的压力下受到威胁时（参见拙作，1989），他们就可以攫取腐败的权利。我因此而极力主张，共产主义国家实行私有产权改革的进程，必须快速向前推进，即使这可能意味着某种程度的混乱和通货膨胀也在所不惜。在我看来，渐进的进程是注定要失败的，因为这将使享受特权的官员有时间划定腐败的权利并使其制度化。

VII. 结束语

为诺贝尔专题讨论会设想一个较合时宜的主题是不容易的。在设计这种专题讨论会时，组织者们不可能预见到历史不久将重写。东欧和俄罗斯发生的事情对经济学家具有非常特殊的意义，我确信，这对未来几代人意义重大。在斯德哥尔摩，我第一次游历欧洲时，我似乎感到自己命中注定要从马可·波罗漫游的大陆给欧洲带来一个信息。这信息清楚地表明：如果东欧要避免染上“印度综合症”，就必须全面而大胆地进行制度改革。

我一直远离欧州，所以不知道新制度经济学是否在最近的事件中产生了影响。但在中国，1989年6月4日以前，产权和交

易成本的思想无疑在北京的经济思想界占据了支配地位。在中国，各种研究机构的出版物，包括由共产党控制的那些出版物，充满了关于这一主题的文章。我关于这个主题的一本书（用中文写成）1988年成了中国的畅销书，并成了北京大学的必读书。

科斯、阿尔奇安等人的思想显然已经获得了胜利。除了共产主义国家的经济业绩令人失望以外，新制度经济学在中国的胜利必须归因于它的经验内容，即使对未受过训练的人来说，这一点也是明显的。我们处于这样一个时代，模糊的概念不再被认为是深刻的，花言巧语和口号不再有追随者。

如果我们把经济学的一个分支称为"新制度经济学"的话，我们就必须告诉人们"新"在何处。制度经济学具有关心现实世界的悠久传统，"新"就新在我们现在能够解释，为什么观察到的制度安排是现在这个样子。这一突破包括两个方面。首先，大多数"旧"制度经济学家在分析约束条件下的选择时既不能轻松自如，也不能始终如一，而新制度经济学家却十分通晓现代经济理论，并能在日常研究工作中运用它。其次，新制度经济学家对现实世界中的约束条件更加感兴趣。较为具体地说就是，交易（制度）成本的存在现在被视为首要的约束条件。

科学的进步并不是一帆风顺的。在新制度经济学的发展过程中，应该怎样对待交易成本一直是不同观点争论的主题。一些人，如我自己，倾向于用成本表示约束条件，另一些人，则倾向于用权利表示约束条件，还有一些人倾向于用"不诚实"表示约束条件。尽管他们的结论常常是一致的，但是在推导可检验的

命题时,不同的处理方法成效却不一样。

无论如何,经验科学的成功只能根据它在多大程度上增加了我们对世界的了解来判断,正是在这一点上,新制度经济学作出了根本性贡献。诚然,曾有过许多曲折和挫折,而且无疑还有许多工作要做,但当我们有理由骄傲时也不必谦虚。随便拿一本30年前出版的关于比较经济体制方面的著作,我们都不禁有这样的印象,那时以来,我们已走了很长一段路。未来的经济思想史学家会把交易成本范式看作是可与新古典边际主义相匹敌的一场革命。

参考文献

Alchian, A. A. (1965) Some economics of property rights. *Il Politico*, 30(4), 816 – 29.

Alchian, A. A. (1967) *Pricing and Society*. London: Institute of Economic Affairs.

Alchian, A. A. and Allen, W. R. (1964) *University Economics*. Belmont, CA: Wadsworth.

Alchian, A. A. and Demsetz, H. (1972) Production, information, costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62(5), 777 – 95.

Arrow, K. J. (1962) Economic welfare and the allocation of resources for invention. In *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: National Bureau of Economic Research.

Barzel, Y. (1974) A theory of rationing by waiting, *Journal of Law and Economics*. 17(1), 73 – 96.

Becker, G. (1983) A theory of competition among pressure groups for political influence. *Quarterly Journal of Economics*, 98(3), 371 – 400.

Cheung, S. N. S. (1969) Transaction costs, risk aversion, and the choice of con-

tractual arrangements. *Journal of Law and Economics*, 12(1), 23 – 42.

Cheung, S. N. S. (1970) The structure of a contract and the theory of a nonexclusive resource. *Journal of Law and Economics*, 13(1), 49 – 70.

Cheung, S. N. S. (1972) The enforcement of property rights in children, and the marriage contract. *Economic Journal*, 82(2), 641 – 57.

Cheung, S. N. S. (1974) A theory of price control. *Journal of Law and Economics*, 17(1), 53 – 71.

Cheung, S. N. S. (1982) *Will China Go Capitalist?* London: Institute of Economic Affairs.

Cheung, S. N. S. (1983a) Economic explanation: let us ride with the surging tide. An inaugural lecture delivered on October 26. 1982. University of Hong Kong. *Supplement to the Gazette*, February 28.

Cheung, S. N. S(1983b) The contractual nature of the firm. *Journal of Law and Economics*. 26(1), 1 – 21.

Cheung, S. N. S. (1989) Privatization vs special interests: the experience of China's economic reforms. *Cato Journal*, 8(3), 585 – 96.

Coase, R. H. (1937) The nature of the firm. *Economica*, 4(3), 386 – 405.

Coase, R. H. (1959) The Federal Communications Commission. *Journal of Law and Economics*, 2(1), 1 – 40.

Coase, R. H. (1960) The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3(1), 1 – 44.

Coase, R. H. (1988) *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.

Cooter, R. D. (1987) Coase theorem. In *The New Palgrave*. Basingstoke: Macmillan Press.

Demsetz, H. (1964) The exchange and enforcement of property rights. *Journal of Law and Economics*, 3(1), 11 – 26.

Demsetz, H. (1967) Toward a theory of property rights. *American Economic Review*, 57(2), 347 – 59.

Gordon, H. S. (1954) The economic theory of a common property resource: the fishery. *Journal of Political Economy*, 62(2), 124 – 42.

Hayek, F. A. (1945) The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35(4), 519 – 30.

Holmstrom, B. (1982) Moral hazard in teams. *Bell Journal of Economics*, 10(1), 74 – 91.

Jensen, M. C. and Meckling, W. H. (1976) Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305 – 60.

Knight, F. H. (1924) Some fallacies in the interpretation of social costs. *Quarterly Journal of Economics*, 38(7), 582 – 606.

Nagel, E. (1963) Assumptions in economic theory. *American Economic Review*, 53(2), 211 – 19.

Stigler, G. J. (1950) The development of utility theory. *Journal of Political Economy*, 58(4), 307 – 27: 58(5), 373 – 96.

Stigler, G. J. (1961) The economics of information. *Journal of Political Economy*, 69(3), 213 – 25.

Stigler, G. J. (1966) *Theory of Price*. Basingstoke: Macmillan.

Umbeck, J. (1981) Might makes rights: a theory of the formation and initial distribution of property rights. *Economic Inquiry*, 20(2), 38 – 59.

Williamson. O. E. (1975) *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press. Economics 38, August.

Lars Werin and Hans Wijkander, Contract Economics. Basil Blackwell Ltd, 1992.

附录

贝克尔的评论

张五常对新制度经济学作出了重要贡献。在这篇文章和其他地方，他不是狭义地看待交易成本分析，而是宽泛看待交易成本分析，令人有耳目一新的感觉。他把交易成本同所有类型的

交易和各种截然不同的制度联系在了一起。他声称自己作出了许多贡献，也难怪，如果对该领域作出了重大贡献的人不这样说，谁又会这样说呢？

然而，这篇论文的大部分内容也对参加讨论的人提出了一个重要问题。从这篇论文中或从我所见到的有关新制度经济学的其他论述来看，能够加以检验的意蕴是不清楚的。即便是讨论很平常的问题，如企业是干什么的，也存在这个困难。

关于制度，最简洁和最有力的说法是，制度至关重要。用张五常的话来说就是，制度帮助确定资源、价格和决策者受到的其他约束，从而影响选择。例如，很显然，共产主义制度下的理性行为与资本主义制度下的理性行为大相径庭，合伙企业经理的行为和股份公司经理的行为常常也不相同。

但是，制度演变和对行为的影响之间，却可能存在着十分密切的关系。例如，长期劳动合约受到的法律限制不断发展，削弱了人们向企业专有的人力资本投资的积极性，从而降低了效率。但这种制度为什么会得到发展呢？

这篇论文和相关的文献对制度发展问题提供了两种不同的答案。我将简洁地分别评价这两种答案。仿照张五常的作法，我采用概括性的分析方法，不仅考虑企业，而且考虑政府、家庭和行为准则。

对新制度经济学的一个大胆的解释宣称，公有制度和私有制度的演进，在以下意义上都提高了效率，即收益获得者能够补偿收益受损者。我们能够从张五常的以下说法中得出这种提高效率的解释，他说“选择各种制度安排是为了降低交易成

本”。

这是格里夫等人(1990)对现代欧洲早期的行会进行有趣的解释时所采用的方法，也是霍布斯和罗尔斯等人从合约角度分析政府和产权起源时所隐含的思路。经济学的传统观点一直是，政府政策的演变是为了抵消各种各样的市场失灵。在我关于家庭(1991)的那本著作的最后一章，我也采用了这种新制度经济学的思路，把家庭关系性质的长期演变解释为是为了提高效率。因而我认为，结婚、离婚、子女对老年人的赡养等等方面的变化，是从效率上对市场部门和政府职能的变化作出的反应。

但对许多制度的演变来说，有一种截然相反的解释，对效率具有完全不同的含义。根据这种观点，制度的演变是为了增加“剥削”其他阶层的幸福，即使效率遭受损失也在所不惜。请注意，在这种情况下，“交易成本”必须足够大，以致受损的阶层无法补偿受益的阶层来阻止这种降低效率的制度变化。我无需指出，许多当今的政府管制和补贴更符合这种解释，而不是提高效率的解释。只有看一下与瑞典相邻的波罗的海沿岸国家和前苏联的情况，就会明白这一点。

私人部门中的许多情况也符合这种解释。尽管有格里夫等人的论文，但我仍然认为，建立行会(包括美国的医药协会)更多地是为了实行垄断，而不是为了提高效率。而且也很难相信，在整个历史上的大多数社会中，丈夫支配着妻子是为了提高效率。

行为准则是通过社会的赞成或反对而影响行为的制度。它

们在所有社会中都或多或少是自发地确立的，但人们对影响它们发展的法则却知之甚少。很显然，许多行为准则有利于社会效率，例如禁止杀人和鼓励诚实的行为准则。但从效率的角度解释另一些行为准则却似乎很牵强。埃尔斯特(1989)举出了几个这样的例子。让我再加上一个。子女应该尊敬父母是一种普遍的行为准则，其起源可追溯至圣经时代，我认为，此种行为准则与其说有助于提高两代人之间关系的效率，还不如说有助于延长老年人对年轻人拥有的权力。

尽管提高效率的观点似乎隐含在交易成本的新制度经济学的背后，但在新制度经济学的文献中还可以见到一种较弱的假说。这种较弱的观点似乎促使张五常强调应限制租金的消散："因此，仅仅为了产生均衡而消散租金是没有道理的，因为，从原则上说，如果能够减少租金消散，那将有利于社会中的个人。必须提出的问题是，人们为什么不设法减少租金消散"。

我对这个假说的解释是，制度是由于许多原因而形成的，但不论它们的目的是什么（其中包括剥削较弱的阶层），它们都能有效地达到它们的目标，即"交易成本"最小化。我认为，这个关于制度和效率之间关系的狭义观点，要比广义观点更加令人满意得多。但是，由于交易成本这一概念非常灵活而且通常不好度量到，因此很难提出有力的证据。让我们来看几个例子。

几年前，在一篇有关政治压力集团之间竞争的论文（贝克尔，1983）中，我推导出一个定理，即：政府运用最有效的方法来向政治上较弱的集团征税，而以补贴受宠的集团。但这个定理

在经验上是否成立,却还是未知之数。诚然,加德纳(1983)已经证明,在某些条件下,土地面积限制是帮助农民的最有效办法。但是,进口配额分区制、(对伊利诺斯州实行的)分行限制等,以及其他许多例子又如何呢?也许可以引入足够多的交易成本(包括分析哪些政策愚弄了投票者)来使该定理有效,那这还是有关效率的有趣研究结果吗?确实,什么决定了转移支付的形式是新政治经济学中争论最激烈的主题之一。

我余下的例子来自私人制度。再来看丈夫和妻子之间的关系。暂且承认男人通常拥有剥削妇女的权力,那么,他们是否有效地运用了这权力;也就是说,这种"剥削"是不是有效率的?我已证明(1991),几乎所有国家中市场和家务活动之间传统上明显的性别分工是有效率的。但是,妇女也许被排除在了某些市场活动之外,因为不然的话,她们很容易组织起来反对剥削。如果这是重要的并被称为一种"交易成本",那么关于丈夫——妻子关系中具有效率的观点就变得索然无味了。

由于这次讨论的主要是企业,下面我将从制度和交易的视角谈谈企业的某些方面。正如张五常所说,科斯早期的重要论文(1937)对企业交易的研究提供了一个起点。那篇文章提出的观点是,当在企业内部开展活动较为便宜(或效率较高)时,活动便在企业之内发生而不是通过市场进行。这是一种非常深刻的见解。但是关于企业所做的事情和为什么它们所做的事情会随时间而变化,这又告诉了我们多少呢?我认为,这种研究和其他的研究在这方面告诉我们的东西非常少。并不像张五常所说的那样,企业的概念模糊不清——通常我们看到企业,也就知道企

业是什么——确切地说，我们是对通过市场而不是企业内的控制进行的不同活动所需的交易成本了解得太少了。

让我较详细地讨论一下专有资本的作用，所谓专有资本或是指人力资本，或是指实物资本和金融资本。我们都熟悉专有资产引起的许多潜在问题，其中包括机会主义行为和索高价问题、关系的破裂、投资不足等。鉴于此，拥有专业设备的供应商会与下游企业合并吗？老实的回答是，我们不知道。几年前，芝加哥大学的一个学生（威斯，1987）考察了一些垂直合并的样本以弄清合并是不是由专有资产引发的。对于这个假说，他只得到了很微弱的支持。

当然，合并并不是处理专有资产惟一方式：长期合约显然也是一种选择。然而，尽管现在有一些经验研究把长期合约同专有投资联系在一起（例如参见乔斯科，1988，克罗克和马斯滕，1988），但我们仍对这种联系有多普遍知之甚少。例如，皮特曼（1990）发现，在专用投资的铁路合约与专用性的含义之间存在许多明显的不一致。我们甚至对什么时候长期合约比合并更有效率知道得更少。也许，对于这个比较的答案取决于哪一方的交易成本更低，但由于这些成本没有被度量，留给我们的便是不起什么作用的框架。

实际上，问题比这还要复杂，因为我可以十分有把握地说，在专有资产起重要作用的大量例子中是见不到长期合约的。我对设备和其他实物资本提不出证据，但我对劳动力市场上专有资产的作用已经研究了30年（参见拙作，1962；奥伊，1962）。尽管现代国家一般都取消了长期的劳动力合约，但却有一些确凿

的证据和大量间接的证据表明，企业专有的人力资本是很重要的。“确凿的”证据表明，在职训练计划的多少是与随后的工资增长及工作流动有关的，而间接证据涉及的主要是不同工作年限技术工人的工作流动。如果我们承认企业专有的人力资本是重要的，那么在既没有长期劳动合约，也没有企业内劳动力纵向合并的情况下，它是靠什么来维持的？

我的推断是，短期合约的灵活性具有的价值，常常要比这种合约对机会主义行为的影响大得多。克莱因曾讨论了长期合约引发的许多问题。情况很可能是，由于适当分享成本与收益，由于非常看重好的信誉，短期合约实质上与长期合约一样好或更好。

概括一下前面对专有资本的讨论，目前还不清楚，是否发展到现阶段的交易成本制度经济学的方法含有许多有用的内容，有助于研究专有资产对企业组织或合约期限的影响。它提供的惟一明确的意蕴是，若供应商与下游企业一方或双方拥有专有资产，在它们之间就会形成长期关系。尽管长期以来人们广泛强调了劳动力市场上的这种关系，但我迷惑不解的是，为什么很少有人研究上游企业与下游企业之间关系的持久性。这是一个非常值得研究的课题，需要人们给予更多的关注。

综上所述，我同意张五常的说法：交易成本制度经济学的观点是一种观察许多活动的有效方法，在像他那样的经济学家的手中，他已产生了许多灼见，而且将来会产生更多灼见，但是，因为我还同意他的看法：“许多著作允诺的多而给予的少，”所以我不同意他的以下主张：“我们现在就能够解释为什么所观察到的

制度安排是现在这种样子”。问题是,交易成本的组成部分常常是看不见的,因而,在生动的想象力引导下,人们可以对其作出不同的解释。

我们需要具有深刻得多的理论洞察力,需要对交易成本作许多经验性研究。在做到这些之前,我们应对夸大其词地宣称重视交易成本有助于我们理解制度(不论是政府、家庭、宗教、行为准则,还是普通的企业)的演变,抱怀疑态度。

参考文献

Becker, G. S. (1962)Investment in human capital: a theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70(supplement), 9 - 49.

Becker, G. S. (1983)A theory of competition among pressure groups for political influence. *Quarterly Journal of Economics*, 98, 317 - 400.

Becker, G. S. (1991) *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Coase, R. H. (1937)The nature of the firm. *Economica*, 4, 386 - 405.

Crocker, K. J. and Masten, S. E. (1988)Mitigating contractual hazards: unilateral options and contract length. *Rand Journal of Economics*, 19, 327 - 43.

Elster, J. (1989) Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3, 99 - 117.

Gardner, B. (1983)Efficient redistribution through commodity markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 65, 225 - 34.

Grief, A., Milgrom, P. and Weingast, B. (1990)The merchant gild as a mexus of contracts. Working Papers in Economics E-90-23, Hoover Institution, Stanford University.

Joskow, P. L. (1988) Price adjustment in long term contracts: further evidence from coal markets. Mimeo, Massachusetts Institute of Technology.

Oi, W. Y. (1962) Labor as a quasi-fixed factor. *Journal of Political Economy*,

70, 538 – 55.

Pittman, R. (1990) Specific investments, contracts, and opportunism: the evolution of railroad sidetrack agreement. Paper presented at Conference on Contracts and the Activities of Firms, University of Chicago Law School, June 14 – 16.

Weiss, A. B. (1987) Firm-specific capital: an empirical analysis of vertical mergers. PhD Dissertation, University of Chicago.

科斯的评论

对我来说，评论张五常写的这篇文章并非易事。我同意他的基本论点，虽然我的表述有时会与他稍有不同，但这种不同并不与他的基本论点相抵触。张五常认为，如果在分析中不清晰明确地运用交易成本和产权概念，我们就不能解释经济制度的许多重要方面。我赞同这一观点。由于至少直到最近，大部分经济学家忽视了交易成本的作用，所以毫不奇怪，把交易成本纳入分析当中很可能会使经济理论结构发生重大变化，这实际上已经开始发生了。张五常说得对，这种变化是在本世纪 60 年代初开始的，他提到了我关于社会成本的论文，斯蒂格勒关于信息的论文，阿罗关于投资和资源配置的论文。随后，在本世纪 70 年代和 80 年代，这方面的文献大量涌现，威廉姆森称之为“新制度经济学”。威廉姆森对新制度经济学也作出了重要贡献，而且我还要加上德姆塞茨。对张五常列出的标志着这一转折点的本世纪 60 年代初期的文献，无疑还应该加上他的老师阿尔奇安的论文“产权的某些经济意义”，张五常后来实际提到了这篇论文，在讨论阿尔奇安对新制度经济学的贡献中，我们还不应漏掉他的另

一篇有影响的论文“不确定性、演变和经济理论”，这篇论文发表得更早（1950），但为我们描述了一种制度形式代替另一种制度形式的过程。

首先，我想提出一个关于术语的问题，交易成本这一概念在张五常的分析中发挥了关键性作用，这没有什么不合适，他赋予这个概念的含义要比我以及其他人宽泛。若忽视这种差异，可能会造成某种混乱。张五常说，交易成本“包括了在鲁宾逊·克鲁索（一人）经济中不可能存在的所有那些成本”。也就是说，交易成本是协调经济体系中不同人们之间活动的成本。为了表明他所认为的交易成本的广义特征，张五常通常在交易一词的后面用括号加上“制度”一词。张五常采用的分析方法，自然导致了他讨论协调经济活动的不同方法，讨论运用不同制度安排所产生的结果，而且我们很容易看出，为何此方法运用于当今的中国富于启发性。我自己的比较并没有与鲁宾逊·克鲁索的世界联系起来，这或许是可以理解的，因为我对交易成本感兴趣的时候，是个年轻的社会主义者，思想是在俄国革命之后形成的。如果要我想象一个没有交易成本的经济制度，那就是完全的共产主义制度。在这种制度下，个人由集权的政府机构指派工作，告诉人们应该做什么，而且生产出来的产品也由该机构配置给消费者和企业。

如果把个人之间的交换引入到这个伊甸园中，人们就得从事一些新的活动。买者要找到卖者，卖者也要找到买者；买者必须知道卖者有什么要卖，卖者必须知道买者想要买什么；双方都必须知道另一方愿意成交的价格，都得进行谈判，拟定合约，确

保条款得到执行，等等。由此而建立起市场，并会出现专门的中间人和经纪人在交易过程中提供帮助。正是所有这些活动的成本，我称之为交易成本。它们是巨大的，因此交易过程要消耗大量的资源。作为一种补偿，政府机构从事的工作的相应减少或许会导致它们使用的资源的减少，同时由市场力量配置资源会导致所使用的所有生产要素生产出更多的产品。即使不像我这样鲜明地区分出交易成本，所有这些也能得到令人满意的分析，正如张五常一本小书《中国会走向"资本主义"道路吗？》所表明的，张五常就试图很好地做到这一点。当然，张五常也意识到了这个术语上的困难，而且多次提到，最好不用交易成本而用制度成本来描述协调经济资源运用的不同制度安排。诚然，只要就所要解决的问题和解决问题的方法达成一致意见，只要我们理解不同的经济学家对自己使用的术语赋予的意思，就不会出现严重的交流问题。但是，没有一致的术语，肯定会在某种程度上妨碍交流，即使是在专门研究经济学的这个分支的人们当中也是如此，而且必然会使不专攻此领域的经济学家更难于理解"新制度经济学"的意义。

张五常的论文有一节讨论了科斯定理，我几乎无法避免评论该定理。但是，关于这个主题，能够说的已被人们反复说了。因此，我将尽可能地简明扼要。在我看来，该定理所蕴含的命题是显而易见的，它会遇到的反驳令人十分不解。斯蒂格勒表述的"科斯定理"同经济学中通常使用的命题一样真实。这没有什么令人奇怪的，因为它只不过是经济学中最著名的命题之一的应用，即在私人企业经济中，资源往往被用于能生产出最高价值

产品的地方。当然，这一结果（几乎总）是与资源的所有权无关的。人们一旦认识到，我们买卖的是采取（或不采取）某些行动的权利，或者是阻止，或者允许他人采取某些行动的权利，那么上述命题就变成了这样的说法：权利将被那些最珍视权利的人们所获得。当然，所有这一切假定，重新安排权利是不耗费成本的。但因为这实际上是现代经济理论所假定的，所以人们不愿接受"科斯定理"的结论还是令人迷惑不解，尽管这有助于解释人们为什么对科斯定理抱有在我看来是过大的兴趣。

一旦考虑到交易成本（如果我们要理解经济制度中发生的事情，就应该这样做），整个画面就改变了。只有当生产价值的增加超过进行必要的市场交易所需的成本时，才会进行权利的重新安排（我们可以想象权利的重新安排是在零交易成本下谈成的）。因此，经济制度的生产力在很大程度上取决于交易成本的高低。如果一个国家没有较为稳定的货币制度，因而在交换活动中不能使用货币价格，如果一个国家产权不明晰、不合适或无法实施，那么在这个国家，就很难进行合约安排，专业化分工带来的大部分利益就会丧失掉。但是，不管交易成本是大还是小，它们的存在总是引导想要做生意的人采用商业惯例来降低交易成本，只要降低量超过采用商业惯例所遭受的损失。我早就认为，针对存在交易成本，或许最重要的应用就是出现了企业。

我发觉张五常这篇论文，最令我感兴趣的部分是关于企业的那一节，这一节主要是根据他的论文"企业的合约性质"写出来的。我之所以感兴趣，部分是因为正如张五常所说，与这一节

的其他部分不同，在我们之间似乎有一个分歧需要加以解决。张五常认为，现代经济的各种制度是选择具体合约安排的结果。对于这一点，我没有异议。但他接着指出，“我们不能在任何有价值的经济意义上把企业确认为独立的实体”，如果我没有理解错的话，这主要是因为合约安排“使我们很难辨别企业从哪里开始，又在哪里终结”。我不同意这一观点。我认为存在着企业，大多数经济活动是在它们的内部发生的。经济学家的主要任务是改进目前相当粗糙的企业理论。我认为张五常的观点是错误的，但我同时认为我要为出现这种错误负主要责任。正如我在耶鲁大学的演讲中所解释的，在“企业的性质”一文有一个严重的缺点，就是误导了经济学家的注意力(科斯，1988)。

出现这个缺点是因为我把雇主—雇员关系当作了企业的原型。这种关系与企业问题的相关之处是在一定范围内，雇主有权指挥雇员的行动。但立即就产生了这样的问题：这种雇员与独立的承包商有什么区别？独立的承包商也可以被指挥干这干那。因而企业就似乎没有了明确的界限。

避免这个困难的办法是，返回到“企业的性质”一文的基本论点。用行政手段调配生产要素可以节省大量的交易成本，而如果所有的交易都通过合约来进行，则要花大量的交易成本。雇主在企业中运用手中的权力来调配生产要素。为了做到这一点，生产要素就得置于等级分明、规章制度健全的管理结构之内，雇主就得拥有指挥权，但运用这种指挥权的方式完全不同于对独立承包商的发号施令。企业的边界就由这种管理结构来标示的。遗憾的是，我思想中的混乱可能误导了张五常，恐怕还误

导了其他许多经济学家。

参考文献

Coase, R. H. 1988. The nature of the firm: influence. *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(1), 37 – 40.

21 在共产主义经济中民主作为改革的工具是一种祸害

我首先对民主作一般评论，然后讨论在共产主义经济中作为改革工具的民主。

I. 民主的定义

民主是一个经久不衰的热门话题。大约10年，我下决心研读有关民主的文献。在17世纪以前，民主或多或少被普遍视为难听的字眼。后来，当然包括现在，任何人如果对民主说长道短都有可能陷入各种各样的困境之中。然而，你不得不承认，了解民主的真正含义是非常困难的。学者们一致认为，投票是民主的本质特征，但对于下定义来说，投票作为民主的涵义则过于狭隘，会使人产生误解。除投票外，关于民主的定义学者们并没有一致的观点。在研读大量的政治学及哲学著作后，我觉得博学大师在这方面说不出更多的东西。因此，由于没有更好的定义，“民主的特征是投票”就成了普遍接受的定义。

"民主"是一件好的事情吗？当今的大多数人会作出肯定的回答。但如果你问，"投票是一件好的事情吗？"回答则没有那么肯定。这有点不可思议。如果问，"共产主义经济是否应该求助于民主？"许多人可能认为应该。我的回答则是明确的否定，下面我将说明理由。记住，我论及民主时，将沿用传统的惯例——民主意味着投票。于是，问题转变成投票是否应该支配着共产主义经济改革的进程。正是在这个狭隘地限定的范围内，我的回答是否定的。

II. 多数人的专制与对个人的保护

"共产主义经济是否应该求助于投票？"让我们从这个问题入手展开论述。我不相信在这种环境下，即在没有健全的宪法的情况下，投票能行得通。供投票表决的问题必须被界定。例如，城市里的民主人士可以鼓吹就租金管制问题举行投票表决，轻而易举地成为报纸的头条新闻。如果是在房客较房主占多数的地区就这一问题进行投票表决，投票结果肯定是租金管制。在我看来，租金管制是对私人产权的明显侵犯。如果你希望保护私人产权，那么租金管制就不应是投票表决的议题。更一般地，如果没有健全的和有效实施的宪法，投票表决只会摧毁私人产权制度。看一下所谓民主国家里人们投票表决的事情，就会明白，在缺乏健全的宪法的情况下，投票表决的核心问题常常会侵犯财产权，从而削弱私人企业制度的基础。

众所周知，由于托马斯·杰斐逊的极力坚持，保护私人财

产是《美国宪法》的中心议题。该宪法是人类文明史上最完美的宪法，但有许多问题留待我们去解决。记得我在华盛顿大学任教的1972和1973年，在西雅图展开了一场关于租金管制的辩论，作为专家证人我有幸应邀作证。在那里我度过了愉快的一天，使委员会相信租金管制是违反美国宪法的。两星期后，在圣巴巴拉提出了同样的问题，并就此进行了投票表决。因此，即使有美国那样健全的和有效实施的宪法，民主和投票也会产生各种问题。对于像中国这样的转型中的共产主义经济，在改革的这一阶段引入民主将造成多数人的专制及少数人保护的丧失。一个自由社会必须依赖对个人进行保护这一前提。我不相信应为多数人的利益牺牲少数人的利益。如果为多数人的利益而牺牲少数人的利益，那么最终的结果是多数人的利益也遭受损失。

III. 寻租及民主中的政治进程

第二点是我随着年龄的增长吸取的一个教训。谋求官职的政治家们承诺为公众服务。在某个地方可能存在具备如此崇高品行的伟人，但我得出的结论是，即使有这样的人，至今我也还没有遇到。我所认识的谋求官职的每个政治家，不论其作何种承诺，一般说来都是为自己的利益服务的。完全没有私心的人是根本不存在的。如果他仅仅为公益服务，那么他的行为就与约束条件下的最大化不相吻合。我认为这种非现代人尚未出世。为自己谋福利的政治家们为在选举中获胜承诺推行福利计

划,但发财致富的却始终是他们自己。穷人追求的是短期利益,他们没有什么可失去的;他们并非天真幼稚,但被教化得钟情于短期承诺。作这种承诺的政治家往往如愿以偿。据我所知,随着民主的引入,一些亚洲国家的“民主人士”的收入猛升了5、6、10倍。

IV. 民主刺激更多的腐败

我要说的第三点是,在民主及投票制度下,腐败比在专制制度下更可能泛滥和持久。中国的腐败很普遍,这一点不容怀疑。但其严重程度不及亚洲的大多数实行投票“选举”的国家。中国的腐败在一些高级干部和一些行政官员的子女身上蔓延,但在最上层官员中不存在。最上层官员想保住手中的权力,而腐败对此造成极大的破坏,对于执政者而言,腐败的成本极高。然而,如果某人是被选举当政的,因为权力是易逝的,这就会刺激他巧取豪夺。在台湾,现在民主制度下执政者的腐败与从前的专制制度下相比,有过之而无不及。民主制的印度因腐败而闻名于世,类似的国家有南朝鲜、泰国等等。我的观察显示,在专制制度下,腐败是从下向上渗透,而在民主制度下,腐败自上而下蔓延。

V. 民主作为经济改革的工具

可以通过三种制度来在社会中分配权利。资源使用权可以

由等级地位分配，这是共产主义国家的权利结构。在与其相反的极端，这些权利由私人财产支配。介于两者之间的，是我所谓的“印度制度”，这是一种以腐败的权利法制化为基础的制度。

共产主义不是严格意义上的公共财产，也不是严格意义上的国家所有权。在那里，不允许存在私人财产，而由等级地位限定资源使用权。党员都是有地位的。在等级制度下，个人的权利是不平等的。因此，在法律面前不可能做到人人平等，正是由于这一原因，在共产主义制度下，谈论引入司法制度来缩短改革进程是没有意义的。确切地说，共产主义像军队那样运作，通过纪律而不是公正的法律进行统治。民主与这种运作方式不能兼容。如果引入投票表决，等级制度有时就会被扰乱，投票表决与这种制度的运行方式是完全不相容的。

在共产主义制度下，等级制有助于减少经济租金的消散。引入民主投票表决会破坏等级制，造成租金的大规模消散和灾难性的经济后果。

在私有产权制度下，界定个人权利的，是个人的资产权及由他们拥有的资源产生的租金权。在以健全的宪法为基础的完善的私有产权制度下，引入民主不会使产权发生重大变化。在印度的制度下，腐败被充分界定，腐败已发展成为一种制度，在那里，官员的权利由他们控制的规章来界定。

共产主义经济改革的关键是，以最低的成本，从以等级制界定权利的制度向以财产界定权利的制度过渡。在这两者之间是某种类似于印度制度的东西。休克疗法则不停留地跨越这一阶

段。

我的观点是，如果试图引入投票表决来改革共产主义，这只能造成严重的经济后果。等级制将被破坏，但不会走向私有财产制，取而代之的是通过投票表决分配租金。如果这种改革发生在共产主义的转型阶段，其结果是政治家引入越来越多的规章，最终出现的是印度制度。在我看来，只有完成了向私人财产的过渡，才能稳妥地引入民主与投票表决。这要求私人财产权的到位，拥有健全的宪法（或以其他方式）来保证私人财产权不被投票表决及政治力量轻易地稀释和破坏。

正是由于以上原因，7、8 年前当人们告诉我波兰将实行民主时，我的回答是波兰完了。俄罗斯现在建立了民主制度，但就经济改革而言，却看不到在改革隧道尽头有任何希望之光。我曾以为中国可能走印度的道路，但并没有发生这种事情。我始终不明白已经存在大量腐败的中国究竟为什么没有演变成另一个印度。3 年前，我找到了答案，在中国，腐败权没有被充分界定，因为腐败行为没有蔓延到上层。

结论是清楚的，基本的教训也是明确的。我们都知道，不会存在无人领取的租金。取消一种权利，就会出现另一种权利来填补真空。会有人以这种或那种方式领取尚未消散的租金。共产主义制度是用等级地位来标明资源的所有权。私人财产权是另一种方式。在共产主义和私人财产权之间，投票表决是分配权利的第三种方式。在从共产主义向私人财产的转型阶段，存在的风险是，这种转型会陷入腐败的泥潭，尤其是过早地引入投票表决时，这种风险更大。这就是我反对在最近共产主义经济

中引入所谓的民主的原因。我坚信，如果将投票表决引入转型中的经济，将产生灾难性的后果："全盘崩溃，中心将不复存在"。

（1996年）

22 关于腐败的简单一般均衡理论

(本文系一份录音发言稿的文字稿,经过编辑加工。我是1996年1月12日在香港召开的太平洋沿岸相关组织第二届两年一次会议"腐败经济学"专题小组会上作此发言的。参加该专题小组会的其他人是美国亚利桑那大学的戈登、塔洛克、日本横滨市大学的萨吉·布雷吉斯基以及香港科技大学的弗朗西斯·T. 刘。这次会议是在国际西方经济协会的协调下召开的。)

我认为没有政府管制或调控就不会存在腐败。从这种立场来看,经济学家们对腐败基本上持两种观点。一个是我所谓的幼稚观点即局部均衡论,而另一个则是简单一般均衡观点。后者也是我所持有的观点,到目前为止,似乎唯有我持这种观点。

幼稚观点认为,腐败一般说来是好的,虽然有时不那么好。说它好,是因为大多数管制和调控会使市场偏离帕累托最优状态。而腐败则会使市场回归帕累托最优状态。但是,有些因为它们使经济更加接近于帕累托最优状态。如果管制是好的,腐败

就会使市场损失效率。因而,有些腐败是好的,则有些是坏的。在坏的管制下,腐败是好的;在好的管制下,腐败是坏的。这是一种幼稚的观点,大多数经济学家显然都持此观点。

另一方面,我则持一种简单的观点。我认为所有的人,政府官员和政治家也不例外,都是约束条件下的自身利益最大化者。他们按弗兰克·奈特的教条行事。而我的教条比那更强烈。我相信每个人、每个政治家和政府官员心里只有一件最要紧的事。就像你和我,他早上一起床就想如何为自己谋求更多的收入,而在通常的社会和政治约束条件下,腐败一般说来是达到这个目的最便利的途径。

对于人类行为作出的这种判断,我有巨大的信心。无论政治家们说什么或做什么,我都确切知道他们要什么。因此,我认为,实行或维持管制和调控,常常仅仅是用来方便腐败。这并不是说政治家或官员从不把非金钱收入比如为社会工作放在心上。但是,真正鼓励诚实动机的制度性约束条件确实很稀少,即使它们起作用,改善社会的热情从边际价值上说也会迅速下降,以致仅能维持非常短的时间。

不要对我说,你有办法证明某种管制或调控是正当的。有了足够多的“哲学”,你就能证明任何事情都是正当的。你能证明高于市场价格的价格管制是正当的,也能证明低于市场价格的价格管制是正当的。你能证明出口管制是正当的,也能证明进口管制是正当的。经济学家和政治家非常精于辩护之道。对任意一种管制或调控,我都能写一本书说它多么好,或者,他的目的多么伟大。但那全是胡说八道。我不太赞成亚当·斯密和

弗雷德里克·哈耶克的观点，即通向地狱的路是用良好愿望的砖石铺砌成的。相反，我认为人们最常说的良好"愿望"实际上是良好的"辩护"。

因此，我提出的假说是，实施和维持许多管制和调控，其实只有一个真实意图，那就是为腐败大开方便之门。在大多数国家，那些与腐败无关的调控或管制不能持续太久，因为当权者不会支持它们。我能详细列举大量实例来证实我的论点，但时间不允许。所以，让我列举一些一般的例子来证明我的观点。

首先来看价格管制。除了美国的农产品价格支持外，我们所知道的大多数价格管制都在市场价格之下。为什么？因为如果被管制的价格高于市场价格，腐败就不那么容易。在市场价格之下，腐败起来要容易得多。（注意：中国的农民非常穷，因而从道德上说应该得到农产品价格"支持"，然而对于"必需性"农产品实施的低于市场价格的现行管制，却被人们用以下理由加以辩护：产业工人必须吃饱才能从事生产。）

以北京的钢铁为例。被管制的价格只有市场价格的一半到三分之一。某些官员被授予定量供应钢铁的大权。因此，他们的儿女们能在英国和美国学习，用的就是从这一定量供应大权中得到的收益。他们有这个机会，是因为钢铁价格被控制在市场价格之下。再来看杭州的蚕丝价格管制的例子。被管制的价格再次比市价低得多，掌握定量供应权的官员当然就能大捞一笔。

在中国，利率是受控制的。官方利率比如为9%。这是表面的利率。私底下的利率为19%。许多人知道这点。你必须向官

员支付10%的回扣外加项目所能获得的利润的一部分(如果不分享利润,不公开的利率可能更高)。我们没有听说过被管制的利率高于市场利率。如果利率高于市场利率,你如何能腐败呢?外汇管制的情况又怎样呢?与此相同。

进出口管制的情况又怎么样呢?几乎总是管制进口,很少管制出口。为什么?如果管制出口商品以至它们的价格上升,别国就将击败你。官员们并不愚蠢。他们要捞钱,所以他们对进口实行管制。

你知道为什么中国禁止古董出口吗? 不像他们所说是为了保存中华文化遗产的需要,而是因为古董不属于国际竞争产品。你知道为什么跨越大陆与香港边界的古董走私被抓获的事时有发生吗? 因为走私者贪得无厌,企图不付费。你知道为什么在香港这边抓获的走私要比在大陆抓获的多吗? 因为香港这边有廉政公署,还没有建立起贿赂体系(至于为什么香港作为一个自由港会在走私问题上与大陆合作是一个有趣的课题,应该进行专门的讨论)。难道你从来就没有想到把恐龙蛋列为禁止出口的古董是很滑稽的吗?恐龙与中华文化有什么关系呢?如果像在"侏罗纪公园"中那样,恐龙能够饲养而且属于国际竞争产品,我敢肯定恐龙蛋就不会被排除在中国出口商品清单之外。

绝不应该对大多数管制和调控通常旨在方便腐败这一假说的有效性有丝毫怀疑。即使创立它们不是出于上述目的,一旦它们存在并且被官员们发现能够用来达到那个目的,就会被保留和调整。换言之,管制和调控要经受适者生存原则的检验(所谓"适者"就是能为掌权者服务的管制和调控),并受这样一个条

件的约束,就是要能够在多数时间欺骗大多数人。不这样认为,就与约束条件下的最大化假设不相容。换句话说,任何其他论点真正显示的都是对人类的不信任。

当然,腐败要受竞争的限制——地方的、全国的和国际的竞争。几天前,我与哈佛大学专门研究腐败的安德雷·施莱佛共进午餐。他问我:“如果一个香港投资者想到中国内地投资,中国官员会对他征些什么税?他不得不忍受哪些腐败?”我说:不太多,因为腐败也受国际竞争的限制。香港的投资是私人的钱,对私人的钱搞腐败有困难。为什么呢?你去中国内地办厂,中国官员会怎样做呢?是啊,他可能力图掐掉你的电和水的供应,从而收取不正当的钱,但香港仔不蠢,他知道游戏规则。如果他必须为腐败而付费,他会把这计算在他的生产成本之内。他会告知中国官员,“喂,我来这儿是想利用廉价劳动力,而你却用所有这些收费和所有这些额外的摊派报复我。我可以付给你钱,但我在中国的总生产成本不得高于在墨西哥、越南或泰国的生产成本”。你们当中有些人在中国做生意,知道我所言不虚。

我曾为一些在中国投资的朋友们收集了其他一些廉价劳动力国家的成本数据。我的朋友们告诉中国官员,“香港的张教授说墨西哥的收费要比你们低许多。你们想怎样办呢?”所以,腐败要受这种竞争的限制,还要受不同地区和省份之间竞争的限制。无论如何,私人的钱较难拿,因为这种钱是可流动的,其所有者想方设法不被敲竹杠。

然而,腐败问题主要存在于中国受政府保护的垄断行业——比如银行、钢铁和丝织行业。为了搞腐败,你必须有一些非

法所得供官员们享用。正是由于这一原因，中国很难改革国有企业，很难对谋求私利的特殊利益集团有所动作。他们不愿放弃特权。北京的反腐败努力一遇到国有企业和受政府保护的垄断行业就受挫。

我对为什么中国南方比北方搞得好得多的一个非常简单的解释是：南方在共产党当政初期是被忽视的地区。南方受国家保护的企业很少。北方则有许多受政府保护的垄断企业和特殊利益集团。因此，甚至在中国开放之后，私营企业到北方去竞争也很困难。如果你在广东的东莞办工厂，早上提出申请，晚上就可以得到批准，因为没有特殊利益集团与你作对。如果你去上海办厂，则得盖36个橡皮图章，因为你在与这样一些人打交道，这些人依靠从国有垄断企业获取的腐败收入来送其子女去国外读书。

以上就是我关于腐败的简单观点。但这种简单观点变得有点复杂了。如果上述类型的腐败在中国经济转型中是不可避免的，它就是我们应该高高兴兴地接受的东西。当我听说1985年中国出现了大规模腐败，腐败取代了以等级制为基础的后门交易的时候，我鼓掌欢迎。但到了1986年，我开始担心起来。为什么？因为腐败能发展成为一种制度，能变成一种永久性的制度。换句括说，腐败的权利能够被明确地界定。这些权利可以被界定得非常清楚，以致实际上可以转让、分配、继承和出售。一旦发展到这种地步，就会变成另一个印度，就会停滞不前。

印度的大规模腐败畅行其道已超过40年了。在印度，每个人都抱怨腐败，但腐败仍照常存在。这些年，印度人民一直在挨

饿,但是管制和调控却挥之不去。

在我看来，存在三种基本的权利体制。第一种是建立在私人产权基础上的、我们大家所熟悉的体制。在这种体制下,权利和特权根据个人拥有的财产而划分为不同等级。无论你是长得好看还是善于搞政治活动，那都没有关系。你能买多少照相机取决于你对资源的产权。

另一种是共产主义体制。在这种体制下，权利由等级地位来决定。某位领导人儿子的等级比我儿子要高。这与他是否更富有或更聪明无关。人权在这种体制下根本不是平等的。他们是注定不平等的，因为一旦废除了私有财产权就得有另一种等级权利体制存在。共产主义的运行所依靠的是纪律——另一种规则——而不是法制。

我所知道的最简明、最正确的描述中国经济改革的方式是:它正试图从一种根据等级制度划分权利的体制转移到一种根据私人财产划分权利的体制。目标是从一种体制转向另一种体制。

不幸的是:在两者之间还存在着第三种体制,这就是印度体制，在这种体制中腐败的权利可以根据管制和调控来分级和划分。在脱离等级制——即共产主义体制——而转向私有财产体制时,你必须经过两者之间的某个地方,这就是 1986 年以来我一直所担心的。当 1987 年向北京的朋友们谈到中国将走印度的道路时,他们也很担心。他们完全同意一件事——那就是,中国可能陷入两者之间。如果陷入到印度体制中,将非常难以自拔。这就是为什么我一直坚决反对渐进改革的原因。渐进主义行不

通，你必须跨越印度体制。

我也反对所谓政治改革优先于经济改革。我认为如果没有明确界定和有效实施的宪法，如果没有稳固的制度来保护个人权利，民主是行不通的。我赞同杰斐逊式的民主，但不赞成香港或台湾式的民主。当个人权利得不到很好的保护而你谈论民主时，你所得到的只是许许多多政治家，而政治家们热爱印度体制，因为他们认为可以分享到明确划定的腐败权利。印度实行民主选举制度已经几十年了，但政治家和官员依旧腐败，就像他们这样做经过了授权。

因此，中国目前面临的困难是，它处于两种体制之间。我们看到了自 1979 年以来中国为从共产主义体制下根据等级划分转向根据私人财产划分权利而采取的所有步骤。在大约 14 年的时间里，由于邓小平的积极推动，改革取得了令世人瞩目的进展。虽然有时很混乱，有时甚至还出现了倒退，但直到 3 年前，其方向还是清晰和正确的。从 1993 年 6 月以后，中国完全失去了方向感。所以，你可以看到，在中国正在形成印度体制。

确立私人产权制很困难。但是研究一下共产党中国的历史，你就会知道他们有一个根据等级地位规定权利的精巧体制——等级地位是根据党龄、行政级别或专业技术级别确定的。这种等级制相当巧妙地确立了权利体制。

确定腐败权利，或者形成一套可持续的腐败体制也远非易事。你必须把它置于地方一区域性权利、分类商品权利、分类贸易权利等的基础上。就巴拿马来说，据说腐败的权利还根据时间来确定——你在星期一、星期二、星期三搞腐败，他在星期四、

星期五、星期六搞腐败。1987 年或 1988 年,中国正朝着给不同种类的商品分级方向迈进，我表示强烈反对。北京的许多关心此事的人响应我，支持我的观点。1989 年的六·四事件打断了这一进程。

自 1993 年以来,中国又试图走印度的道路。在我看来,使中国得以免于成为另一个印度的是，北京的几位高层领导人还没有安稳下来助长腐败。邓还活着，而谁在这位老人去世后执掌权力还是一个问题。

几个月前,在《新闻周刊》就腐败问题作的一次采访中,我说了一句现在被许多人知道的话：把一个漂亮女人放在我的浴室里,赤身裸体而又要求我不要激动,这是徒劳的。我说过根除腐败惟一有效的方法，就是取消产生腐败机会的调控和管制。然而,正如我在本文中论证,调控和管制常常被官员和政治家创造出来和维持着以方便腐败。因此,从根本上讲,要防止腐败,就得建立这样一种制度,在这种制度下,很难引入调控和管制。人类所知道的惟一能发挥这种魔力的制度，是明确规定并坚决实施的私人产权制度。

(1996 年)

23 邓小平的伟大改革：一个加州大学经济学家的故事*

——首届阿诺德·哈伯格讲座

洛杉矶加州大学，1997 年 11 月 7 日

我是洛杉矶加州大学最后一个不必修微积分课程而得到经济学博士学位的人。我六次旁听阿曼·阿尔奇安和杰克·赫希莱佛的价格理论课程而获得了学分。由于我也是在他们的指导下撰写博士学位论文，故借用一句中国话来说，我是阿曼和杰克的“入室弟子”。

1967 年 3 月，当时担任芝加哥大学经济系主任的阿诺德·哈伯格在加州长堤电告我，我荣获享有盛名的政治经济学博士后奖学金，津贴额是一年 8000 美元(免税)。这在当时是非常高的。然而，阿尔奇安可不知道，只要芝加哥大学肯收容，一文不予我也会去的。一个小问题是，我的博士论文只完成了一章。

---

* 感谢张滔的评论和肖耿加进了中国最新的发展情况。

故我打电话给阿尔，战战兢兢地向他解释说，我还不是博士，能否将邀请延期一年？典型的哈伯格式的答复是，在芝加哥，每个人都称“小姐”或“先生”，所以，从来没有谁管你什么名衔的。但我还是不想做没有博士名衔的研究员，所以我用6周的时间赶完了博士论文。

在芝加哥，我做了一年的博士后研究员，接下来的一年做助理教授，我把自己完全当作一个学生，抓住一切机会参加各种研习班，旁听了米尔顿·弗里德曼、乔治·斯蒂格勒，当然还有阿尔本人的课程。在芝加哥，我也跟这一时期大师级的经济学家们交上了朋友，其中著名的有特德·舒尔茨、加尔·约翰逊、亨利·约翰逊、希罗·乌扎瓦、莱斯特·特尔塞、罗布·福格尔、茨维·格里利克斯、鲍勃·芒德尔、哈罗德·德姆塞茨、阿伦·迪雷克托，尤其是同罗纳德·科斯的关系很密切，这是我莫大的荣幸。

很少有学生能够有机会在黄金时代先后在洛杉矶加州大学和芝加哥大学学习经济学。当然更没有第二个中国学生能够得到这种机会。但我很幸运，我继承了两大资源：我是成长于新制度经济学的形成年代，而后又接受训练，学会了对基本原理进行经济解释。

1969年，我不顾阿尔的劝告，离开芝加哥，加入西雅图的华盛顿大学，这或许是一个错误。说是错误当然不是小瞧华盛顿大学，而是由于芝加哥大学正处在一个蓬勃向上的时期。但我生在香港岛上，对大海有着深深的依恋，所以，我在华盛顿一呆就是13年。

1981 年夏,“香港体制”的设计师约翰·考珀思韦特先生向我传递了一个信息:香港大学经济系主任一职不久将会空缺。罗纳德·科斯立即叫我申请。他说,中国看来要开放了,我恰好既懂中文,也具有最适当的专业知识。另外,应英国经济事务研究所之约,我刚刚完成题为《中国会走向“资本主义”道路吗?》的专题论文。该书相当肯定地推测中国会走向资本主义,逐步推行一种以私有产权为基础的制度。因为我不顾普遍的怀疑和大量的批评,发表了这遍论文,所以我自然很想知道我的推测是否会成真。而要观察中国的经济发展,担任香港大学的经济系主任是最好不过的职位了。

科斯认为我在香港的责任是向中国人传授经济体制运行的知识,但他没有想到我以前从来没有用中文发表过文章。1983 年 11 月,我开始尝试用中文写作,在香港的报纸上一周发表两篇。目的是向外行介绍产权经济学。我的第 13 篇文章发表于 1984 年 1 月,引起了轰动。这篇文章题为“邓氏天下”,写的是在港台和日本一带红极一时的歌星邓丽君,她与中国的邓小平和周恩来的遗孀邓颖超同姓。

那时的情况是,自 1979 年邓小平推行改革以后,邓丽君在大陆名声鹊起。其歌曲的盗版唱片十分走俏,中国城市中的唱片商店为吸引更多的顾客,每天晚上都大张旗鼓地播放邓丽君的歌曲。随后,在 1983 年底开始“反精神污染运动”,邓丽君的歌曲被当作污染而禁止。我的文章解释到,这种情况之发生,是因为邓丽君是一个活生生的证据,说明马克思错了。邓丽君可不是马克思所说的“资本家”,她当然没有剥削成千上万自愿掏钱

的歌迷,她只不过是一个劳动者,她工作几小时就能赚几百万,是因为台湾、香港和日本的资本主义企业家跪下来求她签合约。于是我问,剩余价值何在?

文章发表的那一天,我的电话响个不停,跟着收到香港和中国的大量来信。马克思的信徒大叫起来,攻击我,但我知道,根据引起的骚动程度来判断,在中国,马克思实际上已成为过去。杀一个人很困难,但要人早死却很容易,我做的就是这容易做的事情。

几年来,我写了150多篇中文文章,评论中国的经济改革。我非常感激的是,北京不仅容忍了我的批评,而且还仔细地阅读了我的所有文章,把我当一个朋友看待,我并不像有些人想的那样,是中国伟大改革的设计师,这个荣誉属于邓小平,我不相信经济学家有能力改变世界。但是在伟大的变革时期,经济学家可以成为意外的英雄。因为在这样一个时期,常常存在意识形态的真空,不论哪一个经济学家恰好拥有知识而填补了这种真空,都会造成这样一种错觉:好像是他促成了这种变革。我惟一要说的是,我接受过产权理论的教育,我能够用中文写作,这是我的幸运。

来自中国的三个学者在不同的场合告诉我,在现代西方经济学家中,只有5个人像马克思和恩格斯一样,中文名字在出版物中出现时不带英文的父姓。他们是弗里德曼、科斯、阿尔奇安、德姆赛茨和我。这表明强烈地倾向产权经济学,所以5个人中有3个人与洛杉矶加州大学有关并不是偶然的。

I. 论农业改革

1981 年，我推测中国会走资本主义道路，当时我没注意到，几个月以前农业中推行的责任制会有这么大的作用，证明了我的论点。60 年代初曾短暂地试行过责任制，以缓和大跃进造成的大规模饥饿。随后发生了文化大革命，责任制便被完全抛弃了。

责任制是家庭或组织与政府之间的合约，在这种合约下，个人负责生产，向政府纳税，保留剩余。原则上，政府不会附加额外的条件，虽然 80 年代初期存在大量的限制，这些限制后来慢慢地取消了。像这场伟大改革的其他方面的发展一样，一旦给予机会，市场就会表现出比任何权威都更强大的力量。允许个人决策，是让市场发挥魔力所需的惟一条件。像今天这样，农业责任制承包合约实际上是中国版的委托书。

我年轻时向阿曼·阿尔奇安，后来向罗纳德·科斯提出的一个问题现在证明对理解责任制十分重要，就是说，对理解中国经济改革的一个重要部分不可或缺。我问所有权在定义私有产权时为什么重要 1969 年我提出的答案是私有产权制度的运行要求专有使用权（或决定使用的专有权）、自由转让权和享受使用收入的专有权。财产使用者是否在名义上具有私人所有权并不重要。就是说，如果你拥有我住的房子的所有权，只要你擅闯时我有权叫警察，在经济上就无关紧要。香港的情况就支持了这种观点，香港是一个以私有企业为基础的城市，但在香港，所

有私人使用的土地实际上都归英国国王（1997年7月1日以前）所有。因而，责任制就成了一种方法，允许国家不放弃所有权，而将资源使用的产权分配给私人，分配通过出租合约来进行。如果适当地界定使用的限度，如果租期是永久性的，租借的土地就成了继承权不受限制的不动产，这种租借的土地如果还可以自由转让，就成了所有人可全权处理的不动产——即理想形式的私有财产。

在责任制下，市场力量的作用导致土地租期迅速延长，从最初的一年延长到今天大多数情况下的50年，导致放宽了使用上的限制（因而强化了专有使用权），导致放松了价格管制（因而强化了专有收入权）。当然，还是要向政府缴纳一定的费用。在古代中国就像在中世纪的欧洲一样，"租"和"税"之间没有什么区别。当封建领主扮演政府的角色，提供法律和秩序这种服务时，收"租"的封建领主就变成了征"税"者。在现代中国的责任制下，各种费用同样已变成了税。

在中国，责任制无疑在农业中已取得了巨大的成功。通过维持国家的土地所有权而保持了社会主义的意识形态，同时在事实上推行土地的私人使用，这就是邓小平所说的"有中国特色的社会主义"的主要特点。不过，由于几个原因，农业签定责任合约比工业更容易。农业的生产过程相对简单；土地在物质上是可分的；它不可以移动，只要适当地轮作它也不会贬值；在农业中几乎无法维持垄断，因此很难保护特权阶级的利益。

最后需要说明一点。在现实世界，任何有价值的资源都不存在什么公有产权，或者说不存在不受限制的共同使用的财

产。概括地说，只存在三种分配资源使用权利的制度。一是私有产权制度，今天我们这里拥有的产权制度就大致是私有财产制度。人生下来是不平等的。由于我们的产权不必平等，故在法律面前，因而在司法制度面前我们的权利平等。第二种我称为“印度体制”，在这种制度中，通过管制和垄断的保护来界定收入权利。在这种制度中，腐败不仅存在，而且腐败的权利通过各种管制被清楚地界定，腐败被制度化了。最后是共产主义制度，在共产主义制度下，使用资源和收入的权利通过等级来界定。人权并不平等，同志在法律面前并不平等。在共产主义制度下可以有纪律，像在军队中那样，但没有司法意义上的“法律”。

中国经济改革的关键问题是将以前的按等级划分权利的制度改变成按财产划分权利的制度。在这个过程中，收入的分配可能改变，那些在等级制下享有特权的人会强烈地反对这种改革。在工业部门这种抗拒十分顽固，所以我多次呼吁，不论公正或公平或伦理上如何，应付给特权集团一笔私产，进行一次性的补偿。在农业中显然这种性质的问题较少。在责任承包合约下，公社的干部或生产队长一般分到了较多的土地。农业中许多以前地位较高的同志成了今天的大地主。

II. 论工业改革

劳动力比土地更容易变为私产。在中国以前的体制下，劳动力并不是私有财产，每个人都为国家工作，工作岗位集中分配，收入按等级决定。但不像不能进行决策的土地，劳动力是具

有自己意志的实体。政府放松对劳动力的管制之时，个人就自动地会对自己负责。就是说，一旦国家不再管制，劳动力就成为私有财产。

中国工业劳动力成为私产始于1983年前后的珠江三角洲。也就是在那时，香港的投资者拒绝雇用国家职工，转而雇用自由的（大半是失业的）劳动者。由此带来的相对工资要高得多，不久，国家职工也开始放弃一些利益、权利，加入自由劳动大军。到1987年，中国南方的国有企业由于面临的竞争日益增加，本身也不再雇用更多的国家职工，而选择合同工。

1992年以前，毫无疑问的是，中国的工业发展越往南走越成功。靠近香港是一个原因。主要因素是，在毛泽东时代，北京主要考虑的是台湾的反攻，故所有的大型国有企业都集中在北方。与许多经济学家想象的不同，国有企业的关键问题并不是经营无效率——经营当然也是无效率——而是为了保护这种无效率，必须压制竞争，禁止自由进入。从1985年前后到1992年，想在东莞（靠近香港）设厂的外国投资者获得批准只需要一周时间，一旦开业，可以看到，求职的自由劳动力排成长队。但往北走，比如说在上海，几乎不可能得到批准开办工厂——一个朋友实际上盖了39个公章才成功——劳动力的雇用必须通过政府机关，条件由官方规定。极为有趣的是，1988年米尔顿·弗里德曼和我一起游历中国时，我们向碰到的每一位官员发难："如果你们坚信国有企业优越而保留它们，但至少要允许私营企业竞争。如果国有企业确实优越，你们就不应该害怕这种竞争"。

然而，市场力量又一次开始起作用。除了外国投资者以外，

在农村,小的家庭企业数量增长,规模扩大,形成的冲击越来越大,迫使国有企业亏损。最近北京宣布,国有企业发行和分配股票的时机成熟了。我猜想,“成熟”一词意味着他们失去的已够多了。

正如前面提到的一样,直到大约 1992 年,外国企业投资者在中国北方进行投资还不很容易。在那一年的 2 月,邓小平南巡,发表了一些直言不讳的意见,然后退出政坛。邓小平的讲话没有官方的正式文件,但普遍的看法是,在上海这种城市接着就发生了公开而显著的变化。今天,外国投资者正在北上。中国北方国有企业的堡垒正在衰落,这就是确凿无疑的证据。

国有企业的生存需要垄断来保护,以排除竞争;由于钱不属于任何一个特定的人,故比较容易进行管制;管制的权利给特殊利益阶级带来收入。一个明显的事实是,国有部门的价格管制要普遍得多。官员构成了特权集团,他们拥有分配的权利,从柜底交易得利,这意味着他们能够把子女送到美国留学。不幸的是,所有的价格管制最终都要由国家出钱。随着私人部门竞争的不断增加,这种负担越来越重。如果取消价格管制,特权集团就将失去主要的收入来源,国有企业的所谓“优越性”也就烟消云散。

到 1987 年,维持价格管制的成本已成为中国政府的沉重负担,而且从中滋生的腐败也显而易见。取消管制意味着废除权力集团的腐败权利,因此可以预料一定会受到强烈的抵制。然而,1988 年 4 月,邓小平在北戴河作出了关乎命运的决策,一举取消了价格管制。尽管我曾在几个场合坚决认为,即使要对特

权集团进行一定的补偿，也一定要取消价格管制，但这种决定一旦成真，还是令人震惊不已，我几个晚上都不能入睡。放开价格而又不对特权集团进行补偿，是一场生死赌博，如果失败，就会引起灾难。但我认为，由于几乎不可能实行补偿，故这是中国必须进行的一场赌博。

1988 年 3 月，弗里德曼夫妇写信问我，他们 9 月在上海参加一个会议，届时能否为他们安排一下中国的旅行。就在北京的朋友作出安排之后不久，放开价格的计划遇到了强烈的反对，我差点建议米尔顿取消中国之旅。然而，就在那时，我得到通知说，当时的中央领导人准备接见米尔顿。后来的事实表明，我显然犯了一个严重的错误，就是没有要求也与邓小平会面。

当时的中央领导人和弗里德曼的会见非常成功：两人都非常欣赏对方。除了当时的中央领导人支持共产党控制权力以外——这是官场套话——两人只有一点不同意见：即何时和多快放弃外汇管制。米尔顿巴不得立刻取消外汇管制，而当时的中央领导人则认为只有在放松了国内价格管制之后才能取消外汇管制。当时的中央领导人的解释不论对错，都应该在任何研究生考试中得高分，虽然翻译很差，米尔顿听不懂，而我则专心听当时的中央领导人的论证，没有想起纠正翻译上的错误。

当时的中央领导人的观点是这样的：当时中国国内的产品价格有一半处在管制之下，另一半是自由市场价格。因此国内的产品相对价格不合理。国外没有价格管制，因此相对价格是合理的。如果取消外汇管制，国内不合理的相对价格就会与国外合理的相对价格发生冲突，由此传递错误的信号，损害许多行

业。因此，当时的中央领导人认为只有在所有的国内价格放开以后才能取消外汇管制。

这次会见非常成功，会见之后当时的中央领导人亲自走过来为我们打开车门。由于这是当时的中央领导人第一次对外人作出这种姿态，故有关这次会见的报道很快传遍了北京。

关于这个问题，或许我应该提一下，1991 年 12 月罗纳德 · 科斯接受诺贝尔奖时，我在斯德哥尔摩遇到了米尔顿。我说，放开工业价格而不同时放开民营化国有企业看来并不正确。我可能错误地支持了前者，而没有警告北京的朋友后者会对放开价格构成一大障碍。在国家经营的情况下，工业产量对价格放开后导致的价格上涨没有弹性。结果，反对该项计划的就不只是来自前面提到的特权集团，而且来自一般的产业工人，因而工人很有可能上街游行。

我的观点是，国有企业的民营化应该先于放开价格，或者这两者至少应同时进行，这一点米尔顿也同意。但我去年向哈罗德 · 德姆塞茨重复这一观点时，他不同意。我一直没有机会同哈罗德详细讨论他的理由，多年来我知道，哈罗德说的话绝不能轻率地不予考虑。但我认为，这里提出的观点需要所有当前正试图改革的共产主义经济认真考虑。

时光如梭。天安门事件一晃八年过去了。市场力量的作用使大多数价格管制变得对特权集团毫无益处。国内外私有企业的大量增加迫使国有经济活动退却。国有企业的亏损已非常普遍，数额大得财政无法承受。大约四年以前，国家对较小的国有企业采取了放任自由的态度，减轻了一些负担。随后，这些企业

中有许多被拿来出售，但感兴趣者寥寥。很少有投资者想买亏损企业，因为附带条件是买家必须留用和照顾国家职工。重新建一个厂，雇用合同工可能更便宜。至少对较小的国有企业来说，最近谈论发行股票可以被认为是由于不能找到买主——在一些情况下即使以任何价格也找不到买主!

让我们回顾一下较早一段时间的情况，以结束关于工业改革的讨论,在责任合约下,农业证明是成功的,这一想法在 1984 年推广到工业。我获得许可及充分的合作调查实施情况，1986 年我睡在首钢的集体宿舍里进行实地考察，随后参观了杭州和温州的工厂。中国派了三个助手来帮助我,可以得到机密文件,什么都不隐瞒。所有关于经济情况的问题,只要知道,都如实地得到了回答。我所知道的政府没有一个会给研究者提供这么自由的条件。

我没有发表意料中的大作。由于事情发展这么快，我简直跟不上形势的变化。我得到的工业责任合约每个月都在翻新，而且在不同的地方合约也截然不同。由于只有我一个人被授予特权研究这些文件，故不可能进行系统的分析。我所能做的就是后退一步,努力理解一般的发展。

问题的关键是，工业中建立有效的责任合约比农业中要困难得多。工业生产是很复杂的,不同的产品差别甚大。虽然这是观察到的合约各不相同的部分原因，但我访问的国有工厂的主管经常埋怨政府试图对它完全不懂的东西进行诸多的干预。而且，工业组织中使用的大多数资源不像土地那样在物质上可以划分。因此很难让一个人或一个家庭负责特定的产出。而共同

责任等于是一种公有制度，除非发行和分配可转让的股票。最后，还有一点最困难的是，许多工业资产不仅会贬值，而且可能消失或被偷走。由于国家不愿意放弃所有权，工业责任合约中关于保值和重置的条款往往不仅主观，而且常常成为国家与企业之间争执的根源。

国家不放弃所有权而签定工业责任合约，资产就可能出现贬值以至消失，这个问题我想了几年。1988 年初出现了突破，当时我想起 1959 年我在洛杉矶加州大学买了第一辆车，这是一辆会贬值的、可能被偷走的菲亚特小车，我是登记的所有者，银行是法律上的所有者。这辆菲亚特车在法律上的所有权属于银行，所以，如果汽车被盗，如果我拖欠保险费，银行就有权要我负责任。

以这种见解为起点，就能设想一种有活力的工业责任合约。首先，估计企业的资产净值。其次，保留国家所有权，国家有权征收一种税，这种税相当于对资产价值收取低利息费。第三，国家让出所有其他权利。第四，根据资产价值发行股票，并将股票分配给企业内的成员，较好的办法是通过类似棒球运动员在世界杯大赛中分配利润的投票程序来决定。最后，允许股票自由转让。如果政府关心的只是保留国家名义上的所有权，这个建议就是可行的。

我 1988 年末提出上述想法时，北京的朋友深以为然。但放开价格引起了骚动，随后是天安门事件。北京最近决定在国有企业采行持股制，这与我的计划有些相像，但我们绝不能太乐观。我们并不清楚股票在多大程度上可以转让，所以整个情况

或许不过是70年代农业生产队体制下工分的分配。而且,政府对重要的国有企业持有52%的股份。对于后面这一点,我对北京的一个朋友说,如果政府没有投票权,这样也不至于太糟,因为对政府作出正确的资源运用决策打赌比赌马胜算的机会更小。只要有投票权,政府在董事会中的代表就很容易通过腐败而自肥。

当然,对中国的工业改革太悲观也为时过早。随着股份制的实施,市场可能会再次发挥其魔力。很有可能,将来有一天政府当局会认识到,凡是它有发言权的组织,都会在竞争中落败。

III. 论金融改革

1986年6月,北京宣布,国内流通的两种货币之一的外汇券将被取消。两个月以后,北京宣布从10月份开始不再发行外汇券,11月份停止流通。针对这个消息,我(在9月份)发表了一篇长文,对形势进行分析,我得出的结论是,如果取消外汇券,中国或者不得不回到全面的价格管制——因而使改革走回头路——或者不得不放弃外汇管制。我是不应该发表这篇文章的,因为北京看到该文后收回成命。直到7年以后外汇券才取消,这时显然已设计了另一个方案。

当中国于1979年开始开放时,外国旅游者蜂拥而至。他们获得在"友谊商店"购买国内最好产品的特权,国内人士则被排斥在外。当地中国人渴望优质的商品和服务,就求助来中国旅游的朋友代买,为了堵塞这个漏洞,1980年4月发行外汇券。外

汇券作为较高级商店和宾馆中使用的惟一合法的货币，不仅是一种通货,而且也是购买规定产品和服务的许可证。

外国旅游者可以自由地以人民币的官方平价将他们的货币换成外汇券,或者相反。因此,从官方来说,一元人民币和一元外汇券具有同等的价值。但由于外汇券的用途更广泛，因此开始享有贴水,幅度经常高达三分之一。然而,当地中国人不难在市场上得到外汇券。如果他们愿意付出额外的费用，他们就能够得到只有在友谊商店才卖的东西。在不到两年的时间内，当局就明白，监察当地人购买的成本实在高昂，所以禁令随即取消。

不过，外汇券仍然和人民币一起流通。虽然它原来的功能已经消失,外汇券仍然享有贴水,因为人们能够将外汇券以官价没有任何限制地换成外币,根据黑市汇率计算,人民币价值高估了。由于两种具有同样官价的货币同时流通，尽管其中一种有贴水，结果还是会造成下列问题。知道怎样讨价还价的人购物以外汇券付款就会得到很大的折扣。因此,在两种货币、两种名义价格下，产品才具有相同的价格。但对那些像本地人以人民币付款一样以相同的名义价格支付外汇券的无知旅游者来说,这就变成了价格歧视。

多年来，北京的朋友们一直认为这种价格歧视可以使中国多赚外汇。我不断地告诉他们说并不必然如此，因为这需要有大量的价格弹性,阿尔·哈伯格是这个问题的世界权威,但北京的朋友并不理解。最终他们由于发现越来越多的旅游者知道了讨价还价的手法而信服了。从逻辑和事实两方面来说，格雷欣

定律都毫无可取之处。

然而，重要的是，在同一产品两种货币和两种名义价格下，交易中就包含了黑市汇率。在这种情况下，这就变得完全合法，因为黑市汇率并没有显示出来。因此，从根本上来说，外汇券为不合法的活动提供了掩护。另一方面，如果购买者在购买前在黑市上换人民币——这实际上与讨价还价和支付外汇券异曲同工——这显然就是非法的。

因此，关键问题是，在取消外汇券后，是否允许外币在中国流通（我估计，以港币计算，1986 年中国大约有 39 亿外币在流通）。如果不允许外币流通，黑市交易就会盛行。要压制它们就要实行管制，而这对改革不利。如果允许外币流通，相关的交易就会按市场汇率进行，因而使官方汇率仅仅停留在纸上。保护官方汇率就要禁止议价，重新进行全面的价格管制。在这两种情况下都会产生巨大的压力，要求放弃外汇管制。

北京决定保留外汇券。在当局最后决定于 1993 年取消外汇券时，中国实际上已陷入了金融困境。这时年通货膨胀率已达到 17%（这还是官方统计的数字）且还在上升，在黑市上，人民币的汇率从 80 年代初的 0.45 元兑 1 港元下降到 1993 年 6 月的 1.5 元兑 1 港元。腐败无论按什么标准在 1985 年就很盛行，而于 1990 年初更是大规模地侵入银行部门。国家银行的一般做法是以官方的利率贷款，而私下实际收取的利息要增加 1 倍，再加上 10—20% 的项目利润（如果有的话）给贷款的官员。在垄断性的国有企业，价格管制仍然存在，并继续成为腐败的主要根源。人民银行几乎来不及印钞票来补贴它们。

国内外的评论者们都异口同声地要求当局限制货币供应量，到1993年初，这种呼声每天都有。我不同意这种看法，1993年5月21日我写了一篇文章，题为“权力引起通胀”。我的观点十分简单，且有说服力，是故控制货币供给的论调随后就销声匿迹了。

我的解释是，中国的人民银行及其下属机构是出纳机构，而不是商业很行，到80年代末，这种出纳的功能扩大到投资。当有权力的国有企业或高级官员及其子女要求贷款时，银行不得不答应，而腐败简直是火上浇油。叫中国人限制货币供给来控制通货膨胀是天真的——这个问题自国民党时代以后他们就没见过。我的观点是，对货币的过度需求并不是来自一般的银行客户，而是来自掌权者，一些掌权者能够让银行关门。如此为何要不厌其烦地说“限制货币”呢？即使想限制货币供给，银行也不能这么做。中国要控制通货膨账，当局必须终止掌权者对货币的需求，也就是说，必须消除权力造成的货币需求。

最后，我建议，中国的银行体系必须打乱重建。人民银行只应该起中央银行的作用，控制货币供应量，货币供应量按照弗里德曼的办法每年增加不超过20%（考虑到经济的实际增长率，这个数字并不高），但无权贷款。人民银行的所有分行和下属机构都转变成商业银行，最好是将它们卖给有能力管理的人。健全担保与破产方面的法律，让银行根据经济与会计原则决定贷款。通过持股将国有企业民营化，消除财政负担。废除所有的外汇和价格管制。

1993年6月，朱镕基主政人民银行。两个月后他提出的银

行改革与我提出的建议相似，但最后实施的却大不相同。朱不像人们想象的那样相信自由市场。这个人喜欢管制。但他是一个强人，相当精明，也没有听说过他腐败。在朱镕基的领导下，人民银行变成了中央银行，但朱镕基没有限制货币供应量，而是实行贷款限制，紧缩信贷，使国有企业资金匮乏，从而造成失业增加。权力造成的货币需求下降，通货膨胀迅速平息。今天，中国的通货膨胀率实际上等于零。

可以很肯定地说，1994 年 1 月外汇券停止流通以后，人民币黑市消失，当时，当局用市场汇率取代了官方汇率。人民币汇率奇迹般地在 1.05 到 1.09 元兑 1 港元的狭窄范围内浮动了三年。由于港元联系美元，故人民币对美元的汇率也保持稳定。显然，在通货膨胀迅速下降，外汇储备迅速增加的时期，保持不清的浮动轻而易举。

朱镕基及其同事创造的是一种独特的货币制度。外汇管制在官方仍然起作用，但人们总是能够通过各种漏洞，支付少量贴水——我的估计是 0.2—1%——而得到外汇。外国人可以在国内银行存放外汇，也可以用外币同中国人交易，但中国人自己却不能。最有趣的是，获得外国直接投资的国内企业要把外币换成人民币。现在这是中国增加国内货币供应量的主要渠道。外币都集中到政府手中，导致外汇储备积累的超常增加——从 1993 年的 200 亿美元增加到今天的 1300 亿美元。

我们不能否认，这种货币制度虽然相当奇特，但很巧妙，能很好地达到某些目的。然而，在模糊的外汇管制下，外国银行是不可能在中国真正做生意的，即使像上海这样的城市也不可能

发展成大金融中心。要发展金融中心,就必须取消银行管制,银行业就必须民营化,必须开放,面对世界范围的竞争。

我相信,如果在5年内开放中国的金融部门,市场会再一次发挥其魔力。在过去的5年间,上海竖起和在建的高层办公楼等于香港50年才能建成的数量。这些建筑大都空置,租金比去年下降了一半且还在下降。这些投资多半是有政治实力的特权集团投下的,只有金融完全开放以后,这些办公楼宇才可能住满。

IV. 论腐败

1985年，中国的腐败开始盛行，但我感到的是宽慰而不是担忧。腐败活动取代了原来的后门交易，这清楚地表明等级制度已失去控制。另一方面,分散国家对资源使用的管制权,调控就一定会增加，调控则助长腐败。在从等级制度向以财产论高下的制度过渡中,中国必然要遇到调控和腐败增加的问题,出现得这么快并不是什么坏事。

这种宽慰的想法只持续了几个月。1986年中,北京及一些地方当局将产品和国有企业进行分类调控和管制。如果授予官员明确的权利来监督分好类的调控和管制，那么他们腐败的权利也就得到了很好的界定和保护，就会使整个过程制度化。我立即撰文指出，中国正在走印度之路，如果仍然采取渐进式改革,中国就可能陷入印度体制,伟大的改革就全部结束了。

撰文讨论中国问题的那些经济学家大都赞成渐进式改革。他们不难发现国内的官员与他们的观点相同。1987年我花了整

整一年的时间不断地向中国朋友重复我的论点，其中有几个朋友是专门从北京调来,到香港大学与我一起工作的。1988年初,北京报纸上的社论终于承认,中国确实已出现了印度综合症。

使中国避免走上印度之路的既不是我的努力，也不是北京朋友的努力。三种反腐败的力量起了作用。第一是邓小平决定1988年4月放弃价格管制，虽然这次没有成功，但却引起了一场冲突，削弱了特权集团的力量。第二是持有责任合约的国有企业的经理,拼命反对调控和管制。在1986年和1987年,我访问的30多个工厂（它们都已承包）中，只有两个支持调控和管制,这两个享有强大的垄断保护。第三,我们必须称赞江泽民、李鹏和朱镕基这三个今天掌权的最高领导人。没有传闻说他们及其子女和亲属们有腐败行为。腐败至少涉及到两个人，一般是三个人以上,因此,要想事情不传出去不太容易。就腐败问题而言,我相信大多数传闻是真实的。

我觉得江李朱是清白的。果真如此，我们一定要问：为什么?这是一个很难回答的问题,因为提供给他们的机会非常多。如果成本足够低的话，我相信每个人都会腐败，包括我自己在内。我认为答案在于,对最高层领导人来说,腐败在民主制度下的成本较低,而在专制状态下较高。权力本身是一种经济物品,腐败则可能失去权力。在民主制度下,权力是透明的,因此领导人搞腐败可失去的东西较少。而在专制状态下，权力可能是终身的——因而领导人腐败的成本较高。这种观点与亚洲的经验相吻合。在亚洲的投票社会，腐败是从上而下，而在专制制度下,腐败是从下而上。中国的腐败虽然仍很普遍,但还没有到达

最高层。

在中国,腐败在1992年达到顶点,随后开始下降。下降大都发生在接近最高层的周围。这种经验也使我相信,许多调控和管制都助长了腐败。去年我在美国发表了一篇文章指出,与通常的看法相反,腐败孕育了调控和管制而不是相反。调控和管制只是助长腐败。如果人们一生下来就带有一种特殊的不腐败基因,那么今天世界上的调控和管制也会少得多。

V. 结束语

历史学家长期以来一直在争论是历史造英雄,还是英雄造历史。在邓小平身上无疑是历史造英雄。如果没有历史提供的机遇,邓小平不可能有如此的成就。时间巧合得天衣无缝:1978年当邓小平复出完全掌握政权时,罗斯和米尔顿正准备发表《自由选择》,该书荣登美国最畅销书籍榜首达几个月之久。接下来,撒切尔夫人、里根以及随后的戈尔巴乔夫都以不同的方式作出了贡献。1983年,邓小平宣布,他有生以来第一次感到世界和平是可能的。对于领导一个国家进行人类有史以来最困难的一个努力的人来说,这一定是一种很大的宽慰。

作为一个英雄,邓小平显然也创造了历史。我们几乎不能想象还有其他人更有能力改造中国。邓小平19岁就成为中共党员,在巴黎度过了6年的勤工俭学生涯,随后回国,投入中国的政治漩涡,在中国的政治舞台上三下三上。因此,他对共产主义制度运作的理解无与伦比。邓小平说得少,但从他说的话来看,

我一定要把他列为本世纪中国领导人中头脑最清楚的思想家。邓小平在已达75岁的高龄时领导中国的改革,并几乎坚持干到了最后,这真是一个奇迹。不过,他一定感到他的时间正在飞逝,因为最后他变得急躁起来。以我自己对邓小平的盖棺定论,我对这个人的惟一批评是,他对想告诉他怎么做的学生和民主人士过于敏感了。

邓小平决定了中国伟大改革的方向。他的著作一再重复着一个基本原理。邓小平相信,社会由个人组成,只有鼓励每个人尽最大努力,社会才可能好起来。这个观点与中国老子的思想,以及自亚当·斯密以来西方经济学的观点一样古老。但邓小平的独特之处就在于他试图把这一信念付诸实践,并坚持不懈,不顾无数政敌的反对。如果我们不管政治口号,我们就会发现,1979年以来,他采取的每一行动都是朝着经济自由化的方向迈进。邓氏可能在先后顺序和时间选择上出过错,但方向却从未出错。

如果我们想一下邓小平喜欢打桥牌,那么我们或许可以更好地理解这个人。他绝对精通政治策略。他坚持毛泽东的"四项基本原则",但由于这些原则模糊不清,他按照自己的方式来加以解释。他坚持用国有来定义社会主义的标签,但却让市场力量自由地发挥作用。他设计出经济特区,并肯定特区的作用,让全国到处学特区,他说:"香港是特区的特区,所以我们在国内应该有100个香港"。在80年代,他发动了三次反资本主义的运动,但都是精神上的。只有上帝才知道"精神"是什么,在每次运动几个月后,资本主义的"精神"都会更上一层楼。在禁止一年

之后，邓丽君的歌曲卖得更火爆。要禁止邓丽君的歌曲其实很容易：邓小平只要把一些销售商送进监牢即可——这样做在毛泽东时代会被赞颂为仁慈行为。

称颂邓小平时，我也许过于乐观地描绘了他设计的伟大改革。但如果一定要教授打分的话，邓小平当然应该得 A+，即使这一工程尚未完成。关注邓小平时代这段历史的人，都会惊叹1979—1992 年这十三年间取得的成就。然而，这项伟大的工程现在只完成了大约 70%。剩下的 30% 包含一些棘手的问题。税收太高且税种太多；法律和秩序还很不尽如人意；最近提出的国有企业持股制还远不是民营化；对国家垄断的保护虽然已经削弱，但仍然存在；外汇管制的存废滋生着混乱；金融部门受到严格的限制，尚未开放参与竞争；腐败虽然有些缓和，但仍很盛行——中国仍然有可能走印度之路。我还要说，按照美国的标准，四分之三的人口仍然生活在贫困中。

不管将来怎样，都必须把邓小平的伟大改革视为经济史上最杰出的篇章之一。听说捷克共和国和匈牙利干得很好，去年夏天我到了那里，发现它们取得的成就赶不上中国。布拉格和布达佩斯是令人想往的旅游胜地。相比之下，上海是伟大的都市，其工商业的活力使我惊讶。

女士们，先生们，你们到过上海外滩吗？今天晚上我真想带你们到那儿去！

（原载 *Economic Inquiry* 35, 1997）

24 亚洲金融危机

东亚金融危机是严重的,比大多数人认为(或愿意认为)的还要严重。我自己在某种意义上也卷入其中,因为 1983 年香港建立货币委员会时我起了一定作用。我还在近 20 年里密切跟踪中国的经济发展与改革。

我首先要告诉听众一些坏消息。这就是泰国、印尼或韩国的情形在几个月的时间里还不会改观。这种情形也许会持续一整年,或甚至两年的时间。以我的观点,除非采取某种非常剧烈的、大胆而走运的行动,现在的危机还会拖几年。想想 1994 年的墨西哥,比索崩溃而经济陷于瘫痪。甚至到今日,这个国家几乎还没有恢复元气。还有很长的对通货膨胀、失业等问题的调整时期,并没有持续的复苏迹象,这需要花很长时间。

东亚的情况也是这么糟糕。在目前的危机中,我们有何种选择呢?我昨晚在电视新闻上看到,国际货币基金组织打算与印尼签署非正式协议,借给印尼一大笔款项,迫使这个国家实行经济改革,等等。我不相信印尼的局面会迅速稳定。如果整个国家实际上陷入崩溃,如果它由一个腐败的政府来领导,稳定绝不会那么容易。改革是不能勉强的。

如果一个国家的金融跌进黑洞，就暗示这与政府官员操纵外汇市场有某种关系。知情人有可能大赚一笔。有了电脑化的交易系统，就可以拿起电话，以数百万美元计的数量买空或卖空一种货币，这只需花大约 30 秒的时间。甚至可以这样买卖韩圆，尽管韩圆不能在韩国以外交割。

你不能走进一家香港银行大笔购进韩圆而希望立即交割，因为必须通过韩国国内的某一政府机构进行交割。然而，在外汇市场上，利用合约——甚至是一种根本不能直接得到的货币——进行赌博，却能够引起韩圆在几小时之内下挫 25% 。在这种情况下，某种应急措施或零打碎敲的改革、或国际货币基金组织、或者把钱从一个地方借到另一个地方，都不会是救世良方，而必须对政府进行某种非常基本的结构改革。

我相信，情况并不是像国际货币基金组织或世界银行等国际机构所认为的那样。真正需要的是内部结构改革。即便是引入一种新货币，也得花几年的时间才能解决金融部门的问题。

有其他的选择吗?一个选择是建立货币委员会，但是对于崩溃的经济来说，我怀疑货币委员会是否在目前有帮助。货币委员会依据的实质上是一种外部标准，这种标准主张支撑一个国家的基础货币，支撑物可以由一揽子硬通货或单一硬通货比如美元组成。通过基础货币的收缩与扩张，可以获得一种自动机制来调节国内货币供应以维持汇率。然而，在发生信任危机的情况下，货币委员会并不会这么简单地发挥这种魔术般的调节作用——尤其是在有中央银行的时候，这两个机构从根本上说是不相容的。传统的货币委员会按理应在没有中央银行的情况

下工作。我一直在与香港金融管理局（我们是很好的朋友）争吵，因为就我所能看到的而言，香港目前具有的是一个货币委员会和中央银行的令人不快的混合体。其他东亚国家正在考虑建立货币委员会，然而我不认为它们当中的任何一个打算撤消其中央银行。香港银行的利率很高而且波动剧烈，经济被牢牢地套在利率上很难调整，因为香港的货币委员会太像中央银行那样行事了。最近三个月香港经济的衰退，要比我记忆中其他任何相同长的时期都迅速和剧烈。如果像香港这样"干净的"经济在货币委员会的管理下都要经受如此的痛苦，腐败的经济就更不可以成功了。

泰国财政部副部长刚发表了一篇很诚实而坦率的讲话。然而，我对他在经常项目改善而欢欣鼓舞感到不安。经常项目得到改善，可能仅仅是因为资本流入停止了。如果贸易账户为正数，就得用资本账户的负数来平衡。所以，单纯看贸易差额不会给你很多安慰，不会向你提供许多信息。

随着岁月的流逝，我越来越赞赏米尔顿·弗里德曼的天才，他很早就认识到健全货币的重要性。30年前，他在芝加哥老是谈论货币、货币、货币。我们曾认为他做得有些过分。现在，我在经历了最近10年包括墨西哥经济崩溃和中国强化人民币等事情以后，深信米尔顿是对的。但我曾告诉米尔顿，不兑现纸币或许只有在像阿伦·格林斯潘那样的人的照顾下才会得到很好的支撑。而亚洲的不兑现纸币体系很混乱。我的观点是，如果最高层官员腐败，或者掌握内部消息的官员一心想并且能够在外汇市场上很容易地赚钱，不兑现纸币就不会长期运行得很好。人

民币是一种不兑换纸币，而它在过去的几年表现得相当好。我认为主要原因之一就是中国的最高层官员是清白的。

我认为，对于东亚崩溃的经济来说，只有一条出路，即采用一种得到全方位支撑的货币。当然不可能回到旧的金本位制，因为黄金的自由供给可能不足。它们应该采用一揽子商品，采用包括健全的外国货币在内的可以进行期货交易的一揽子商品。你可以自由确定一揽子商品，但其中应该有健全的货币，或健全的期货交易商品，如果你愿意，也可以包括金银。进行全方位支撑，这是我所能看出的惟一出路。基本上赞成采用不兑现纸币的弗里德曼指出：引入一种全方位得到支撑的货币可能花费要多一点，也许会使成本增加 0.5%。许多其他有名的经济学家也赞成全方位支撑。也许会花费多一点，但只是增加大约 0.5% 的成本或 1% 的成本。这与东亚目前的情势相比较，实在是低成本的。

(1998 年)

25 交易成本范式*

——就任西部经济协会会长演说

交易成本的思想虽然可以追溯到大卫·休谟和亚当·斯密，但直到1937年科斯发表“企业的性质”①一文以后，交易成本才首次得到了开拓性的分析。乔治·斯蒂格勒和肯尼思·博尔丁独具慧眼，在美国经济协会出版的著名的《价格理论读物》一书中重印了科斯的论文，但在四分之一个世纪里，该文却没有对同行们产生任何实际影响。20世纪40年代还有两本涉及交易成本的重要著作出版，但这两个火花也没有点燃起大火。②

60年代初，交易成本范式开始茁壮成长。这一次又是科斯提供了原动力——他关于社会成本的伟大论文于1961年初出版，尽管阿伦·迪雷克托将《法律和经济学杂志》发表该文的时间追溯到1960年。这一次科斯有了响应者：斯蒂格勒关于信息

* 我要感谢 M. T. Cheung 帮助我完成了本文七稿中的最后四稿。我给他的是最初的手写稿。我毕竟从来没有碰过文字处理机。在老朋友和同事中，米尔顿·弗里德曼、杰克·赫什利弗和约拉姆·巴泽尔都及时地向我提供过帮助——米尔顿通过传真、杰克通过电子邮件、约拉姆用双手帮助我。

① 科斯(1937)。

② 参见哈耶克(1945)和科斯(1946)。

的论文于该年稍后发表；肯尼思·阿罗关于适度报酬的论文于1962年面世。[①]

如果不是60年代初科学的发展倾向他们这一边，这三个杰出人物的智慧结合起来或许还不够。在整个50年代，关于经济发展的文章晦涩难懂，充斥杂志，但到60年代初期，经济学家们开始诘问这种经济学的解释力，在弗里德曼关于消费函数的著作（几年以前的1957年）吹响了嘹亮的号角之后，开始了一场方法论大论战。[②]那时，要求可检验含义的呼声变得更为强烈。当凯恩斯革命暗淡下来的时候，经济学家们面向政策的倾向支持不住了。[③]政策经济学正在退潮，同时，经济解释的潮流开始高涨。交易成本范式就是这一过程中的辉煌成就。

1961年，我开始在洛杉矶加州大学做研究生，在取得硕士学位一年后，我开始旁听杰克·赫什利弗和阿曼·阿尔奇安的价格理论课程。我是熟知各种市场不完全的全优学生，但我被告知这种知识毫无价值！

到1963年，洛杉矶加州大学经济系的研究生们都在谈论产权和交易成本。当时我已熟读科斯和斯蒂格勒的大作，甚至能够应付弗里德曼《价格理论》一书后面的合并和定价行为问题。而且，最为幸运的是，1964年初阿曼给了我一本哈罗德·德姆

---

① 参见斯蒂格勒（1961）和阿罗（1962）。

② 正是阿尔奇安的经典性论文（1950）引发了整个争论，并且在弗里德曼同样的经典性论文（1953）捍卫了在实证经济学中运用行为假设之后，戈登（1955）、贝克尔（1962）、内格尔（1963）和萨缪尔森（1963）这样的权威也参与了争论。

③ 罗宾斯（1961）指出，古典经济学家都是政策导向的。这种传统被庇古和凯恩斯延续下来，但费雪和奈特抛弃了这种传统。

塞茨长篇手稿的复制件，①他是我们这个时代的伟大解说者之一。哈罗德撰写的产权和交易成本著作清楚有力。我当时就决定选这个题目作博士论文。从那以后，我的研究一直都在这一轨道之上。

在今天的演讲中，我要把交易成本范式讨论的范围限于我自己涉足的领域。这是很有必要的。我喜欢独自在奇妙的思想海洋里畅游，自1969年离开芝加哥大学后就很少阅读其他人撰写的值得认真阅读的著作。从1976年到1982年，我研究石油工业的合约问题。从1982年到现在，我的研究则集中于中国的经济改革。虽然这些著作都是交易成本方面的，但前者是为别人作的研究，不能出版，后者则主要是以中文发表的。在进行了大半生的研究之后，现在我感到是时候同西部经济协会的同事们交流我的所得了。如果你们觉得我现在作关于这个主题的演说好像我是从另一个星球回来的陌生人，也许你们并没有错。

I. 交易成本的性质

必须把“交易成本”定义为所有在鲁宾逊·克鲁索经济中不存在的成本。这个宽泛的定义是必需的，因为我们通常不可能将不同种类的交易成本区分开来：收桥梁通行费者不仅为过往的顾客服务，而且监察擅闯者。重要的是，这种不可区分性并不妨碍导出可检验的假说。实际上，这与具有可变比例的连带产

① 我认为这部手稿后来以两篇论文的形式发表，使其效力打了一定的折扣。参见德姆塞茨(1964和1967)。

品的情况相同，在连带产品的情况下，平均成本不可分开，但边际成本却可以分开，而只要边际成本可以分开，就可以得出可检验的假说。①

我曾经提出，交易成本实际上应该称为“制度成本”，这一点科斯也完全同意。一个人以上的经济必然包含有制度，②但由此而产生的成本却完全不需要有任何交易。例如，在中国文化大革命期间，几乎没有任何市场交易，但背诵毛主席的口号、串联等等的政治成本却大得惊人。这些成本在鲁宾逊·克鲁索经济中当然不可能存在。只要有制度或者在普通意义上的社会中，就会产生这种成本。但要改变一个常用语几乎是不可能的，所以，尽管“交易成本”这个词严格说来并不正确，甚至会产生误导，但仍然沿用了下来。

这种广义的“交易成本”确实很大，包括律师、金融机构、警察、中间人、企业家、经理、职员、佣人等等的收入……，除那些与物质生产过程和运输过程直接有关的成本以外，社会中所有可想象的成本都是交易成本。例如，在现今的香港，几乎所有的工厂都往北迁移到大陆，GDP中至少有80%来自交易成本，主要是为中国经济活动提供服务的结果。在非政治化的农业国家，

① 赫什利弗指出，区别两种类型的交易成本至关重要：一种是与“交换”相关的那些交易成本，另一种是与“来自更高权威的命令”相关的那些交易成本。这种观点似乎与科斯论述企业和市场时的观点如出一辙（1973）。不过，不可分性问题并没有随着这种区分而消失。我已证明，企业和市场之间经常并没有明确的分界线。参见我的著作（1983）。

② “制度”一词看起来可能模糊不清，但我用这个词仅仅是指所有用来指导涉及两个或更多人的经济活动的安排。

交易成本占收入的比重当然较小。但在现代世界上，很难找到一个富国,其交易成本总和少于国民收入的一半。

由此必须提出的问题是,既然交易成本的数量这么大,为什么长期以来经济学家们一直忽视了这个问题呢？我认为有两个原因。

第一个原因是,在60年代以前,除了科斯以外,经济学家们往往认为交易成本类似于运输成本或类似于关税或佣金。我们这一代学生熟悉的都是我们玩弄的空盒子。自马歇尔时代以后,经济学家们不喜欢解决、现在许多人仍然不喜欢解决不适合于作几何、代数或微积分处理的问题。按照传统的理解,运输成本、关税或佣金都只产生与资源配置和收入分配有关的现象。因此,为了分析的方便,删掉这种价格成分不过是简化假设。因此,瓦尔拉的所有追随者都采用了这样的习惯作法,即假设拍卖者免费提供服务。

当然,真实情况是,交易成本与运输成本并不是一回事。某个方面的交易成本发生变化，一般会引起合约或组织结构的变化。之所以如此,是因为通过重新安排制度,是有可能降低交易成本的:我们生活的社会，以及我们从事经济活动的方式，都取决于支配各种制度的成本的大小和类型。我们可以回忆一下，瓦尔拉方程有 n 种商品，n－1 个相对价格。这一方法中的明显漏洞是,不引进交易成本,数目 n 就不能确定,然而,瓦尔拉假定交易成本不存在。

经济学家长期忽视交易成本的第二个原因是，如果不知道现实世界的大量情况，就不可能适当地说明相伴随的约束条

件。不幸的是，这一点通常很困难，并且很费力。交易成本经济学是现实世界经济学，现实世界经常是学院经济学家害怕涉足的地方。若不能肯定最后能否出版研究成果，谁会花两年时间研究一个反托拉斯案件？"少而精"是只有高斯式的人物能够实践的座右铭。

最不寻常的是，我只花了三个月的时间，就完成了构成蜂箱租金基础的约束条件的调查，写了一篇出版商抢着要的文章。① 在研究房主与租客（五年）②和石油合约（六年）时，我也很幸运。但在研究专利和商业秘密许可证时，我花了五年的努力，最终几乎毫无所得。交易成本并不是一个寻找职业的年轻经济学家应该尝试的课题！

已经有人论证说，研究交易成本是徒劳无益的，因为度量交易成本经常是不可能的。这个观点是错误的。从根本上说，度量涉及到为排列顺序的目的而分配数字，精确的度量只能根据不同观察者同意的程度来判断。说一种成本可以度量，或可以精确地度量，并不一定意味着它可以用元或分来度量。如果我们能够说，在其他条件相同的情况下，某种特定类型的交易成本在状况 A 下高于在状况 B 下，并能够说不论什么时候观察到这两种状况，不同的个人都能始终如一地确定同一种排列，那么就可以说，交易成本至少在边际上是可以度量。由此，就可以得到可检验的命题，这才是重要的。

① 参见拙作(1973)。当两个编辑看到传阅的手稿时，他们(包括《美国经济评论》的编辑)写信来要求发表。但该文甚至还没写好就已给科斯了。

② 参见拙作(1974、1975 和 1979)。

II. 交易成本约束下的专业化

李嘉图和穆勒得出的专业化和比较优势结论只对了一半。比较优势毫无疑问促进了专业化，但它并不是专业化发生的必要条件。即使每个人一生下来就有同样的基因，以致我们都有相同的自然优势，我也怀疑世界上的专业化是否就少得多。相反,实际情况是,专业化大大降低了学习成本。因而除了比较优势以外，专业化带来的利益远远超过了亚当·斯密在其制针工厂的故事中所看到的利益。

有一个例子可以说明这一点。圆珠笔的零售价格为25分，制造商得到的不超过其中的5分。圆珠笔由金属、塑料、石化材料构成，加上设计和滚珠的伟大发明。如果不知道这些材料和技术，人们要从零开始制造一支圆珠笔，其成本至少要高十亿倍。

亚当·斯密时代的专业化利益绝不会有现在这么大。专业化不仅一直和物质生产密不可分,而且更重要的是,在思想的生产中也是如此。思想和创新坚不可摧,且随时间而积累;它们也很容易被人们同时利用。生产中的专业化随创新而强化，这充分地解释了马尔萨斯语不中的的原因，他对人类生活的看法是灰暗的。

亚当·斯密说专业化受到市场范围的限制，也只对了一半。下面我将详细说明,虽然专业化需要交换的支持,但市场交换只构成了一种形式的交换。由于专业化的利益巨大，这就能

够弥补各种交换造成的巨大交易成本，并且还剩下丰富的资源供大家享用。这样,交易成本作为专业化利益的一个比例,提供了一个重要的尺度,在我看来,这个尺度在很大程度上解释了人们所看到的各国财富的差别。

经济学家们长期以来一直对这些差别感到迷惑不解。特别是,他们对下列事实很感兴趣:一些国家自然资源贫乏却能设法做得很好。不同的经济体制——不同的产权制度——至关重要,这一论点当然正确，但不全面。认识到下面这一点也是至关重要的:在不同的体制下,作为专业化利益一个比例的交易成本是不同的。这一比例稍微下降一点,就会使财富大大增加。

我喜欢的例子是共产主义时代的中国，特别是大跃进和文化大革命时期的中国。当时几乎没有任何市场，但通过中央分配体制,交换确实发生了。有交换,就会有专业化。但要实现专业化的利益,人们必须承担巨大的交易成本/制度成本,故剩下来的东西很少。换言之,在共产主义制度下,交易成本占专业化利益的比例非常大。我相信，这就是中国人在共产主义时代非常贫穷的原因。

III. 帕累托条件和租金消散的重新解释

科斯指出,在存在交易成本时,帕累托最优状态需要加以重新解释;①德姆塞茨作了卓越解释;②我想更进一步地说,在现实

① 科斯(1946 和 1960)。
② 德姆塞茨(1969)。

世界，帕累托条件总是满足的。①在约束条件下的极大化假定下，根据定义，一个人的体制中的经济无效率是不可能存在的。鲁宾逊·克鲁索可能饿死，因为他受无能的局限，但这绝不是"无效率"。那么，令人不解的就是，经济学家们为什么那么喜欢说社会中经常发生无效率，声称帕累托条件被违反呢？我的回答是，只有当一些约束条件被忽视或不予考虑时，才会发生这种性质的无效率。

自助餐对此提供了一个较好的说明。一个人付一笔钱，可以随心所欲地吃，他可能会消费到这样一点：最后一口的边际收益达到零。但是，生产这最后一口食物的边际成本为正数，结论是，帕累托条件被违反了。然而，当我们问自助餐为什么这样供应时，情况就变了。答案当然是，它节约了接待顾客的成本，节约了度量每人消费的食物的成本。这些节约下来的交易成本必然大于限量消费造成的"浪费"，只要考虑到这些，就会满足帕累托条件。

这里有两个现象需要解释。一个是，自助餐顾客进食的行为；另一个是自助餐合约的选择。要解释前者，不必引进服务和度量成本，这种省略导致了经济浪费的结论。要解释后者，则必须引入这种成本，浪费随之消失。

一些经济学家往往认为，如果自助餐的顾客都表现得很规矩，都按帕累托最优的方式进食，就可以节省大量的食物，饭菜的价格也会相应地下降，这对每个人都有利。如果餐馆老板仅

① 参见拙作（1974 和 1982）。

仅在墙上贴上边际成本,如果所有的顾客都遵守之,吃的边际相等,那是多么的美妙！是的,托马斯·莫尔爵士,如果我们都不卸责、欺骗、说谎或盗窃,世界将更美好。

毫无疑问,如果我们都生而具有优良的基因,天生都倾向于遵守十诫,那么,交易成本将低得多,结果我们都会更富有。但是,“不体面的”行为是约束条件下的极大化造成的结果,这个假说必须被当作普遍情况,否则就不会有经济科学。

自私有益于社会，也有害于社会。我们寻求降低交易成本的办法，但我们的行为也增加了交易成本。在不同的制度安排下,这些利益和成本的分配是不同的。实际上,十诫可以解释为旨在降低交易成本的一种制度。

在自助餐的例子中，很显然，之所以似乎违反了帕累托条件,只是因为一些交易成本的约束条件被省略了,因为人们想解释消费者的进食行为时不必引进这种约束条件。规定足够解释一既定现象的约束条件,可能并不足以产生“有效率”的结果。这绝不意味着,当所有的交易成本/制度成本考虑进来时,也仍然违反帕累托条件。

自助餐理论可以推广到社会中所有的“无效率”活动。以价格或租金管制为例，它们得到的是标准的经济浪费的例子。这里也是没有考虑到支配管制的政治和立法过程的交易成本/制度成本。将这些成本充分地考虑进来，帕累托条件就会得到满足。

我对帕累托最优的重新解释使这一条件在福利经济学中变得毫无价值，但却大大增加了它在实证分析中的作用。在规定

约束条件，推导可检验的命题时，只要帕累托条件不成立，我们就会立即知道省掉了一些约束条件；由此，就得由我们来决定省掉的约束条件是否与我们想要解释的现象有关。

均衡被定义为这样一种状态，在这种状态下，充分说明约束条件可得到可检验的含义，因而均衡必然把交易成本（如果出现的话）显示为约束条件下的极小化。不能做到这一点就使分析没有经验意义。著名的例子是租金消散的文献，其中，没有专有权的租金据说消散了，以达到均衡。取代消散之租金的经常是某种形式的交易成本。如果不把这些视作约束条件下的极小化，我们就无法推测租金消散的具体行为。

将交易成本视为约束条件下的极小化，是把租金消散视为约束条件下的极小化的必要条件。如果要不矛盾地运用约束条件下的极大化假设，这一点是绝对重要的。正如我在关于价格管制的一篇文章中所提到的，除非租金消散被视为约束条件下的极小化，否则，人们就无法推测价格管制是否会导致排队、政治活动、献媚或者暴力。①

我对中国经济改革的长期研究又增加了一个新的见解。在现实世界，任何有价值的资源都不存在不受限制的共同使用。没有私有产权时，一定会有其他一些权利取而代之。这些“其他的权利”实质上是专有的，不论它们是根据等级地位、政治关系，还是根据性魅力来分配。采取哪一种分配方式取决于交易/制度成本，取决于怎样才能使租金消散保持约束条件下的极小

① 参见拙作（1974）。

化。

中国在早先的共产主义制度下，选择了一种复杂而巧妙的等级制度来分配资源的权利。人们普遍挨饿，可人口却急剧增加。这个悖论可以这样来解释：等级制度是减少租金消散的有效方式。

IV. 科斯定理和国家理论中的谬误

如果交易/制度成本为零,情况会怎么样呢？这有很多可能性。但我们能够肯定的一件事是,在这种世界中,产权或制度安排不再重要。1982 年分析中国的制度变革时,我写道:①

> 假若一切广义的交易成本真的等于零的话,这就等于说消费者的偏好不需要任何费用就能显现出来；拍卖人和监察者可以免费收集及传播一切生产及消费的信息；工人及其他的生产要素,不费分毫,便会完全遵照消费者的偏好进行生产。每个工人(消费者)的总收入便会由一个仲裁者依照人们免费商定的一些准则来免费地决定，就会等于工人的边际生产率加上所有资源的一部分租金。换言之，从原则上说,即使没有市场,也可以进行生产和消费活动,就如同无成本的市场在运行那样。

① 参见拙作(1982),第 37 页。

由此而得出一个重要的含义:市场本身是一种制度,如果交易制度成本为零,市场就不会出现。像其他任何制度一样,市场被创造出来在其他约束条件下降低交易成本。

根据早期在《联邦通讯委员会》一文中的解释,科斯定理指出,私有产权是交换定理起作用的必要条件。用科斯自己的话来说:“权利的界定是市场交易的本质前提”。①从本质上来说,这是重新表述和运用交换定理的一种富有成效的重要方式,我看不出其中有任何毛病。

另一方面,我对后来社会成本一文中所体现的科斯定理感到困惑。这种流行的说法有时被称为不变性定理,它指出,如果存在私有产权,且如果交易成本为零,不论权利如何分配,资源配置都将“总是最优的”。这么表述的科斯定理肯定是错误的,因为从逻辑上来说,私有产权与交易成本为零是不能共存的。②

私有产权本身是一种制度,像其他制度一样,它之所以产生,就是因为交易成本不为零。像任何制度安排一样,选择或拒绝私有产权制度取决于在其他约束条件下降低了多少交易成本。这使我想到弗里德曼大约40年前说的一句话,他说,试图从经验上估计企业的生产成本是否最低是愚蠢的,因为根据定义,企业的生产成本一定总是最低的。③同样,如果观察到的制度安

① 科斯(1959),第27页。

② 这个论点肯定会在将来的文献中引起争论,因为即使在现阶段赫什利弗和巴泽尔已感到难以理解。当然,我相信我的观点是经得起时间和争论的检验的。

③ 参见弗里德曼(1962),第146页。

排导致了大规模的饥饿,根据定义,悲剧一定是约束条件下极大化的结果。经济科学的问题就从这种同义反复开始，然后得出可以证明是错误的命题,检验看来是愚蠢选择的解释。 在这一过程中,我们应该记住,同义反复、主张和恒等式总是出现在科学分析的起点。

1996 年我抱有这样一种见解：合约安排是由交易成本约束条件下的选择决定的,①当时我认为我的想法有些新意。几个月以后,我意识到,我正思索的与阿伦·迪雷克托关于搭配销售的口头传统及罗纳德·科斯的企业著作是同一个问题。当我撰写关于佃农理论的博士论文时，我并不知道这一点，但回顾过去，没有阿龙和科斯的影响,我决不可能完成博士论文。

我们没有任何理由不能或不应该把定价与合约安排的分析扩大到更大范围的问题,特别是可以把国家宪法视为合约,把国家视为巨型企业。

1981 年，我使用交易成本的分析方法，推测中国会走资本主义道路。②许多朋友不同意——一些人（特别是泰德·舒尔茨)甚至认为,经济分析不能用于这种类型的推测——但我还是出版了手稿,因为我坚信自己的分析是正确的。关于这一点,我要非常感谢我的老朋友及同事约拉姆·巴泽尔。约拉姆也表示怀疑,但他肯定我的推理没有毛病,因此敦促我出版。从中国已经发生的情况来判断,显然我们现在至少有了一个例子,这个例子表明,关于交易成本变化的分析可以用来解释国家的演进。

---

① 参见拙作(1969)。

② 拙作发表于 1982 年。

V. 结语

自我的学生时代以来，经济分析看来已变得更加复杂得多了。我对这种发展感到不安。世界是一个复杂的所在，如果使用复杂的工具，我们几乎没有可能解释其中的制度安排。交易成本有一个优点：它只需要最简单的经济工具。我就是在这个范式中培育出来的。这里，我相信科斯也完全同意我的观点。事实上，这个范式不包含任何值得一提的新理论。

这个范式中只有三个基本的经济命题。第一个是约束条件下极大化的假定。第二个是向下倾斜的需求曲线，(由于不必区分消费和投资活动）这也包括边际生产率递减。第三个是这样一种看法，成本是所放弃的价值最高的选择。

在这种传统中，交易成本范式把注意力集中在约束条件的变化上。在这个理论中，一切都不是新的，分析工具也是最基础的。然而，这个范式虽说简单，但也有困难之处。困难在于需要进行详尽的经验调查，从这种经验调查中，我们有望洞悉现实世界中交易成本的性质和种类。

从根本上说，我们只能通过三个途径对现象作出经济解释。第一个是操纵效用函数；第二个是操纵生产函数；第三个是操纵约束条件（当然，也可以把它们结合起来）。新理论可能出现在第一和第二个途径，但决不会出现在第三个途径。我的立场是，制度经济学应该限于第三个途径，这无疑是少数人的看法。

对制度安排的解释已通过所有这三个途径进行了，再加上各种结合起来的方式。对于该方面的一篇重要论文，我怀有复杂的感情，对这篇论文的写作，我曾在口头上出过力。这就是阿尔奇安和德姆塞茨关于经济组织的那篇著名论文。①阿曼和哈罗德是我们时代的两个主要价格理论家。他们把生产函数和交易成本约束条件结合起来处理。他们的论文现在已成为用对策论方法研究合约的源头。按我的喜好来说，这个范式太复杂了。在我看来，我们还必须等待，看一看这个时髦的高级理论会展示出什么样的预测力。

参考文献

Alchian, A. A. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory." *Journal of Political Economy* 58, June 1950, 211 - 221.

Alchian, A. A. and H. Demsetz. "Production, Information Costs and Economic Organization." *American Economic Review* 62, December 1972, 777 - 795.

Arrow, K. J. "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention." In National Bureau of Economic Research. *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press 1962, 609 - 625.

Becker, G. S. "Irrational Behavior and Economic Theory." *Journal of Political Economy* 70, February 1962, 1 - 13.

Cheung S. N. S. "Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements," *Journal of Law and Economics* 12, April 1969, 23 - 42.

—— "The Fable of the Bees: an Economic Investigation." *Jonrnal of Law and Economics* 16, April 1973, 11 - 33.

—— "A Theory of Price Control." *Journal of Law and Economics* 17, April

① 阿尔奇安和德姆塞茨(1972)。

1974, 53 - 71.

—— "Roofs or Stars: the Stated Intents and Actual Effects of a Rents Ordinance." *Economic Inquiry* 13, March 1975, 1 - 21.

—— "Rent Control and Housing Reconstruction: the Postwar Experience of Prewar Premises in Hong Kong." *Journal of Law and Economics* 22, April 1979, 27 - 53.

—— *Will China Go "Capitalist"?* London: Institute of Economic Affairs, 1982.

—— "The Contractual Nature of the Firm." *Journal of Law and Economics* 26, April 1983.

Coase, R. H. "The Nature of the Firm." *Economica (NS)* 4, November 1937, 386 - 405.

—— "The Marginal Cost Controversy." *Economica (NS)* 13, August1946, 169 - 182.

—— "The Federal Communications Commission." *Journal of Law and Economics* 2, October 1959, 1 - 40.

—— "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3, October 1960, 1 - 44.

Demsetz, H. "The Exchange and Enforcement of Property Rights." *Journal of Law and Economics* 7, October 1964, 11 - 26.

——"Towards a Theory of Property Rights." *American Economic Review* 57, May 1967, p. 347 - 359.

—— "Information and Efficiency: Another Viewpoint." *Journal of Law and Economics* 12, April 1969, 1 - 22.

Friedman, M, "The Methodology of Positive Economics." In *idem, Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.

—— *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press, 1957.

—— *Price Theory: a Provisional Text*. Chicago: Aldine Publishing Company, 1962.

Gordon, D. F. "Operational Propositions in Economic Theory." *Journal of Political Economy* 63, April 1955, 150 - 161.

Hayek, F. A. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review* 35, September 1945, 519 - 530.

Nagel, E. "Assumptions in Economic Theory." *American Economic Review* 53, May 1963, 211 - 219.

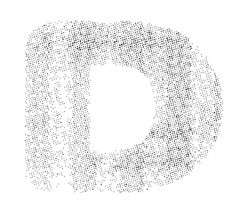
Robbins, L. C. *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*. London: Macmillan Co., 1961.

Samuelson, P. A. "Problems of Methodology —— Discussion." *American Economic Review* 53, May 1963, 231 - 236.

Stigler, G. J. "The Economics of Information." *Journal of Political Economy* 69, June 1961, 213 - 225.

—— *The Theory of Price*. New York: The Macmillan Company, third edition, 1966.

(原载 *Economic Inquiry* 36, October 1998)



译名对照表

A

阿拉巴斯特,C. G.　Alabaster, C. G.
阿尔奇安,阿曼　Alchian, Armen
阿尔奎斯特,伦纳德　Almquist, Leonard
阿罗,肯尼思　Arrow, Kenneth
阿格瓦拉,A. N.　Argawala, A. N.
奥特尔,E.　Oertel, E.
奥伊,瓦尔特　Oi, Walter
奥利弗,约翰　Oliver, John
奥尔德肖,道格拉斯　Oldershaw, Douglass
奥曾内,蒂姆　Ozenne, Tim
艾弗奇,哈维　Averch, Harvey
艾斯库,弗洛伦斯　Ayscough, Florence
艾因霍恩　Einhorn
艾克斯,理查德·S.　Eckaus, Richard S.
埃尔斯特　Elster
埃利斯,霍华德　Ellis, Howard
安格林,戴维　Anglin, David
昂贝克,约翰　Umbeck, John

B

巴泽尔,约拉姆　Barzel, Yoram
巴罗,J. F.　Barron, J. F.
巴托,弗朗西斯·M.　Bator, Francis M.
巴克,J. L　Buck, J. L
伯克,威廉·T.　Burke, William T.
伯特,埃弗雷特·约翰逊　Burtt, Everett Johnson
伯斯坦,迈耶·L.　Burstein, Myer L.
布朗　Brown
布坎南,詹姆斯·M.　Buchanan, James M.
布诺芬布伦纳　Bronfenbrenner
布雷,詹姆斯·O.　Bray, James O.
布拉德利,菲利普　Bradley, Philip
博哈特,乔治·E.　Bohart, George E.
博彻丁,托马斯·W.　Borcherding, Thomas W.
博尔丁,K. E.　Boulding, K. E.
贝尔　Bell
贝克尔,加里　Becker, Gary
贝利,马丁　Bailey, Martin
伯顿利,安东尼　Bottomley, Anthony
伯利　Berle
本德　Bender
边沁　Bentham
鲍曼,伍德·S.　Bowman, Ward S.
彼德森,拉瓦　Peterson, Laver

C

程,莉　Cheng, Lily

D

德坎普　de Camp
德勒　Deller
德萨沃,约瑟夫·S.　DeSalvo, Joseph S.
德姆塞茨,哈罗德　Demsetz, Harold
戴维斯,奥托·A.　Davis, Otto A.
戴蒙德,A. I.　Diamond, A. I.
戴蒙德,彼得·A.　Diamond, Peter A.
多马,埃维西　Domar, Evsey
多尔,R. P.　Dore, R. P.
邓纳　Dunner
迪雷克托,阿伦　Director, Aaron

F

弗里,J. B.　Free, J. B.
弗里曼　Freeman
弗德里科　Federico
弗里德曼,米尔顿　Friedman, Milton
弗鲁博顿,埃里克·G.　Furubotn, Eirik G.
费,约翰·C. H.　Fei, John C. H.
费雪,欧文　Fisher, Irving
费尔纳,威廉　Fellner, William
福格尔,罗布　Fogel, Rob
福斯曼,马丁　Faustmann, Martin

G

戈诺赛,埃姆里　Conersay, Emre
戈勒　Goller
戈登,H. 斯科特　Gorden, H. Scott
戈登,罗伯特·J.　Gordon, Robert J.
戈登,唐纳德·F.　Gordon, Donald F.
格兰普　Grampp
格里夫　Grief
格里利克斯,茨维　Griliches, Zvi
格罗夫斯,L. W.　Groves, L. W.
格罗特,罗伊·A.　Grout, Roy A.
甘布里尔　Gambrell
盖伦逊,W.　Galenson W.
古尔德,J. R.　Gould, J. R.

H

哈耶克,弗雷德里克　Hayek, Frederic
哈里斯,西摩　Harris, Seymour
哈伯格,阿诺德　Harberger, Arnold
哈伯格,阿尔　Harberger, Al
哈姆利塞　Hamliseh
哈登-凯夫,菲利普　Haddon - Cave, Phillip
霍尔,克里斯托弗·D.　Hall, Christopher D.
霍金斯　HawKins
霍姆斯　Holmes
霍姆斯特姆　Holmstrom
霍特林,哈罗德　Hotelling, Harold
赫什莱弗,杰克　Hirshleifer, Jack
赫希曼,艾伯特·O.　Hirschman, Albert O.
怀斯　Wise
怀斯曼,杰克　Wiseman, Jack
黑兹尔里格,T. M.　Hazlerigg, T. M.
黑迪　Heady
亨利,S. G. B　Henry, S. G. B.
豪特,雷克思　Haueter, Rex

J

加拉尼斯　Galanis
加德纳　Gardner

加夫尼,M. 梅森　Gaffney, M. Mason
杰斐逊,托马斯　Jefferson, Thomas
吉奥康米尼,奈特　Giacomini, Nat
基蒂,卡罗尔　Kitti, Carole
贾米森,G.　Jamieson, G.

K

凯尔特,约瑟夫·P.　Kalt, Joseph P.
凯明　Kamien
凯顿　Kayton
凯尔伯格　Kehrberg
凯耶茨,欧根　Keyarts, Eugene
凯塞尔,鲁本　Kessel, Reuben
克里斯蒂,弗朗西斯·T.　Christy Francis T.
克罗克　Croker
克鲁索,鲁宾逊　Crusoe, Robinson
克拉齐菲尔德,詹姆斯　Crutchfield, James
克莱因,本杰明　Klein, Benjamin
科斯,R. H.　Coase, R. H.
科斯特纳　Costner
科钦,莱维斯　Kochin, Levis
库特　Cooter
库特纳,帕特里夏　Kuttner, Patricia
考珀思韦特,约翰　Cowperthwaite, John
肯普,J. H.　Kemp, J. H.

L

莱特博迪,I. M.　Lightbody, I. M.
莱格,詹姆斯　Legge, James
莱本斯坦　Leibenstein
莱荣霍夫德,阿克塞尔　Leijonhufvud, Axel
莱塞,罗伯特·K.　Lesser, Robert K.
莱斯特,R. A.　Lester, R. A.
莱文,M. D　Levin, M. D.
兰德斯,威廉·M.　Landes, William M.
兰格,哈罗德　Lange, Harold
兰,奥尔加　Lang, Olga
里,德莫特　Rea, Dermot
里斯,艾尔伯特　Rees, Albert
里本斯,C. R.　Ribbands, C. R.
里德尔,斯潘塞·M.　Riedel, Spencer M.
罗,M. W.　Lo, M. W.
罗宾斯,莱昂内尔　Robbins, Lionel
罗宾逊,琼　Robinson, Joan
罗杰,乔治卡　Roegen, Georgescu
罗斯托,W. W.　Rostow, W. W.
罗思希尔德,迈克尔　Rothschild, Michael
赖特,阿瑟·F.　Wright, Arthur F.
赖特,莱斯利　Wright, Leslie
刘易斯,格雷格　Lewis, Gregg
刘易斯,W. 阿瑟　Lewis, W. Arthur
鲁特,A. I.　Root, A. I.
鲁特,E. R.　Root, E. R.
李,M. C.　Lee, M. C.
路易斯,迪莱西　Louis, DeAlessi
理查德,斯科特·F.　Richard, Scott F.
林,C. O.　Lim, C. O.
劳里,艾拉　Lowry, Ira
拉尼斯,古斯塔夫　Ranis, Gustav

M

麦克科尔,约翰·J.　McCall, John J.
麦克杜格尔,麦尔斯·S.　McDougal, Myres S.
麦基恩,罗兰·N.　Mckean, Roland N.
麦克马纳斯,约翰　McManus, John
麦克福德泽,W. P.　McFadzean, W. P.
麦吉,约翰　McGee, John
麦克林　Meckling
米德,J. E.　Meade, J. E.

萨缪尔森　Samuelson
舒尔茨,西奥多·W.　Schuttz, Theodore W.
塞德尔,阿瑟·H.　Seidel, Arthur H.
瑟伯,P. F.　Thurber, P. F.
森,A. K.　Sen, A. K.
沙利文,哈里·A.　Sullivan, Harry A.
沙尔,劳伦斯　Schall, Lawrence

T

特维特,夏洛特　Twight, Charlotte
吐温,马克　Twain, Mark
特维,拉尔夫　Turvey, Ralph
图洛克,戈登　Tullock, Gordon
托奇奥,菲利浦·F.　Torchio, Philip F.
唐,麦吉　Tong, Maggie
唐,丽娜　Tong, Lina
托宾　Tobin
特尔塞,莱斯特　Telser, Lester
陶西格　Taussig
唐斯,安东尼　Downs, Anthony

W

威德,杰拉尔德　Weddle, Gerald
威利茨,斯坦尼斯洛　Wellisz, Stanislaw
威克斯蒂德,菲利普　Wicksteed, Philip
威廉姆森,奥利弗　Williamson, Oliver
沃德,本杰明　Ward, Benjamin
沃尔夫,阿瑟·P.　Wolf, Arthur P.
伍斯特,迪安　Worcester, Dean
伍德菲尔,巴巴拉·M.　Woodfill, Barbara, M.
瓦伊纳,雅各布　Viner, Jacob
瓦尔特斯,艾伦　Walters, Alan
沃利斯,艾伦　Wallis, Allen
沃尔克,马克·冯·德　Valk, Marc von der
温斯顿,安德鲁　Whinston, Andrew
韦,约翰　Way, John
乌扎瓦,希罗　Uzawa, Hiro

X

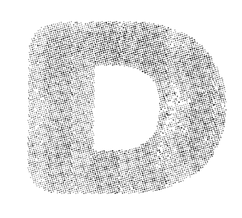
西托夫斯基,蒂博　Scitovsky, Tibor
西格尔,乔尔　Segall, Joel
西尔伯格,欧根　Silberberg, Eugene
西奇威克,亨利　Sidgwick, Henry
西尔克,比尔　Silke, Bill
西里斯,艾尔伍德　Sires, Elwood
希尔顿,乔治　Hilton, George
希克尔　Schickle
希汉　Sheahan
辛克莱,索尔　Sinclair, Sol
辛,S. P.　Singh, S. P.
夏普,迈克尔　Sharp, Michael
夏普,威廉·F.　Sharp, William F.
谢勒　Scherer
肖,C. Y.　Shum, C. Y.

Y

约翰逊,L. L.　Johnson, L. L.
约翰逊,哈利·G.　Johnson, Harry G.
约翰逊,加里　Johnson, Gale
约翰森,卡尔　Johansen, Carl
约翰逊,哈里·G.　Johnson, Harry G.
伊萨威　Issawi
伊波拉,马里恩　Impola, Marrion
尤德尔　Udell

Z

佐特威吉,H.　Zoeteweij, H.
泽尔纳,阿诺德　Zellner, Arnold
詹森　Jensen



译后记

张五常教授是著名经济学家，现代新制度经济学创始人之一。1969—1982年，担任美国西雅图华盛顿大学经济学教授；1982—2000年，任香港大学经济金融学院教授和院长。

由荷兰经济史学家布劳格编纂的具有相当权威性的1999年版的《经济学名人录》①把张五常教授收入在内。该书共收录了1700年以来的1500多名重要的经济学家，现在健在的有1100名，而华人经济学家只有三人，为张五常、邹至庄和黄有光。张五常、邹至庄从初版就被收录。三人中，张五常的论文被引证的次数最多，因此，有人称张五常为华人经济学界的“第一人”，当不为过。

张五常没有得过诺贝尔经济学奖，但在1991年诺贝尔经济学奖设立90周年之际，颁奖委员会特邀张五常出席颁奖仪式并发言。按照惯例，该仪式只邀请获奖者本人(该年诺贝尔经济学奖得主是科斯)，因此可以看作这是委员会给予张五常教授的一项殊荣。

在该次获奖演说中，科斯对张五常作了如下评价：“这个经

① 此书的中译本1994年由经济科学出版社出版。

济理论的演变，我不敢说是个人的功劳。威廉姆森、德姆塞茨、张五常及其他人的贡献，也是我著作受到重视的原因。……让我再转回到我的第二篇，即诺奖委员会提到的文章。那是我30年前发表的'社会成本问题'……我认为假以时日，该文会将微观经济学的整体改变。我要补充的是，在发表该文时我并没有这个意思……但后来，即在60年代与张五常的讨论，使我意识到该文对经济理论起了革命性的作用。"①科斯的演讲肯定了张五常对新制度经济学的贡献。此外，1993年的诺贝尔经济学奖得主诺思也说过："张五常是对交易费用理论有重要贡献的主要成员之一，他尤其重视商品或劳务多维度量成本，因为不完全度量导致了不完全的产权。"②

还有一件事可以说明张五常对新制度经济学的贡献。最近爱德华·埃尔加出版社出版了一套20世纪经济理论经典文集，其中一本是由威廉姆森精选的《交易费用经济学》，该书收集了这个学派最有代表性的40篇文章，其中张五常的"私有产权与分成租佃"、"交易成本、风险规避以及合约安排的选择"以及"企业的合约性质"三篇文章被收入。而他的博士论文《佃农理论》，虽未被收入，但被公认为新制度经济学的一部经典之作，以至人们只要涉及到新制度经济学，就不能不读张五常的著作，可见他对这个学派的贡献与影响之大。

张五常还是与科斯一样热衷于案例实证分析的经济学家。如，为了了解玉石市场的运作，张五常曾在广东道卖过玉；在美

① 参见科斯，《论生产的制度结构》，上海三联书店，1994年。

② 诺思，《新制度经济学的疆界》，剑桥大学出版社，1993年。

国研究原油价格时，张五常曾亲到油田及炼油厂调查了好几个月；在华盛顿州研究蜜蜂采蜜及为果树授粉的交易时，果园和养蜂厂也是张五常经常去的地方，后来他还根据这段经历写了“蜜蜂的神话”一文，使他无意间成了半个有关蜜蜂和果树的专家；为了证实价格分歧理论，他曾在除夕夜在香港街头卖橘。可以说，张五常的理论基本上都是从一个个具体的案例中引申出来的结论。正如他自己所说：“理论如经不起实践的考验，是很难站得住的。”①

读者从本书所收录的文章中可以看出，这些文章基本上都是一个个的案例实证分析，无论是分成租佃制、公海渔业、香港租务管制、婚姻合约，还是座位定价、商业秘密、发明专利等莫不是如此。为了读者阅读的便利，在此对张五常的思想及其对新制度经济学的贡献作一简要的介绍。

创立新佃农理论

（由于篇幅所限，这部分略去，读者可参见本书的“私有产权与分成租佃”以及“交易成本、风险规避以及合约安排的选择”及《佃农理论》一书中的有关文章。）

对现代企业理论的发展和创新②

1967 年，张五常当时在芝加哥大学做研究工作。在访问科斯时，张五常告诉科斯“社会成本问题”一文的主旨是“合约的局

① 参见张五常，《卖橘者言》，香港信报有限公司，1984 年，第 13 页。

② 这部分参见本书的“企业的合约性质”。

限条件”。这时，科斯站起来说，到底有人明白我了！①这虽然是一个故事，但它也说明了张五常对新制度经济学或科斯的《企业的性质》的深入了解。可以这样说，张五常的整个理论基点就是对合约局限条件的研究，就是关于产权界定及交易费用如何对签订合约的影响的研究。在这次谈话中，科斯的问题是，在私人产权界定清楚、产权转让自由的制度中，为什么工人会自愿地服从企业代理人的指令，而不到市场上亲自向顾客出售自己的产品或劳务？问题的答案是，这是由于在市场价格机制运作中存在着成本，特别是“发现价格”的成本。

在这之后，张五常按照科斯的思路对大量的件工合约进行了研究，指出科斯原创性的思想本质上是正确的，即对于某种性质复杂的产品由于度量成本和信息成本的存在，度量代理人投入定价的成本通常要低于度量其产出定价的成本。但是，对代理人的定价并没有像度量某种产品价格那样具有获得更多信息的通道。因此，在两种不同类型的合约安排之间的选择依赖于在代理人定价中节约的交易成本是否能够大于补偿某些信息缺乏的损失。如果交易费用为零，那么，无论是投入要素所有者的全部贡献，还是合作者的全部劳务都能够以价格方式来分离，并通过按度量相应于每一部分的贡献的不同性质出售给消费者。在这种情况下，产品市场与要素市场是相一致的，两者的区分也是没有必要的。但是由于交易费用的存在，发现价格的成本很高。减少发现价格成本的有效方式之一是宁可用某种活动的方

① 张五常，《再论中国》，香港信报出版有限公司，1987 年，第 185—186 页。

式来代替，而不是对活动直接定价。企业就在这种情况下出现了。如果行为监督与定价不需要成本，那么企业也就没有存在的必要,社会产出的价值将会最大化。

不过,张五常还进一步认识到,科斯主张的"企业代替市场"的观点是不完全的。就像件工合约研究所表明的那样，要素市场和产品市场通常并不是那样容易分辨的。因此人们在交易中对合约安排的选择,只是一种合约安排代替另一种合约安排,而不是一种企业代替一种市场。正是在这个意义上，在私人产权制度下,一种企业组织制度的安排就是一种合约安排的形式,企业组织的选择本质上就是合约的选择。因此，一个企业组织的识别既不可以也没有必要。

张五常认为,在我们竞争激烈的社会中,生产活动和交易活动都是通过合约安排来组织的。几乎每一个人或每一个组织都是一个合约者,一个再合约者,一个再再合约者。不同的合约安排,无论是文字合约还是口头合约,都表明了生产活动和交易活动是怎样组织和怎样安排的。①合约安排的选择也就决定了交易费用的高低，决定了社会经济发展快慢及资源配置的效率。这样合约安排的含义已泛化为制度安排的意蕴。

对现代产权理论的贡献

在芝加哥大学期间,张五常曾与科斯就"社会成本问题"一文进行多次富有启发性的讨论。张五常以敏锐的眼光和超人的

---

① 拉斯·沃恩编,《合约经济学》,不莱克韦尔出版公司,1992年,第55—57页。

悟性指出了这篇文章的划时代意义。这是当时连科斯本人也未曾意识到的。读者从本书所收录的文章中可以看出，张五常自20世纪60年代以来，在产权的界定、合约的安排、交易费用理论方面所做的卓有成效的工作。

张五常指出，在所有的商品交易中都存在着两种交易费用，一种是事前的交易费用，一种是事后的交易费用，所谓外部性问题实际是这两种交易费用之间的冲突问题。前一类交易费用增加，可能导致后一类交易费用减少。例如，工资合约会产生工人"卸责"造成的事后的交易费用，这种交易费用类似产品市场上的外部效果。要减少这类事后的交易费用，必须增加事前的监督费用。两种交易费用的冲突与在产品市场上的类似冲突大同小异。要减少事前的交易费用，必须明确界定产权。同时，事前把产权界定清楚，是降低事后交易费用的前提。如果因为事前界定产权的费用过高而放弃使其明确的努力，那么则会带来较高的事后交易费用。事后过高的交易费用的出现，常常被人们称为或被人们误认为是市场缺陷或市场失灵，其实这完全是一种误解。同时，由于外部性的存在是事前产权界定不清的结果，因此外部性不能通过企业内部化解决。当企业用劳动力市场替代中间产品市场时，劳动力市场上的外部性会代替中间产品市场的外部性。因此，企业外部性内在化的论点不成立。

张五常对产权理论的贡献还表现在他对产权结构的分类上。①在张五常看来，在标准的经济分析中，把产权状况视为既

① 参见本书的"论新制度经济学"、"合约结构和非专有资源理论"以及"价格管制理论"等文章。

定的前提。但是，由于产权是由选择决定的，就存在这样一种危险，即与潜在的交易成本约束条件可能不相一致或相冲突。也就是说，导致特定的产权结构的交易成本，可能与收入分配和资源配置分析中暗含的交易成本不相一致。因此，不同的产权结构之所以会以现有的方式存在，在于它包括的约束条件不同。例如，"公共"产权节省了类似于私有产权界定和实施产权的成本，但是，与公共产权相联系的租值消散又意味着其他类型的交易成本较高。私有财产几乎不会出现租值消散，但界定和实施产权的成本可能是某些社会承受不起的奢侈品。因此，根据不同的约束条件，张五常认为人类只有三种类型的产权安排。

一种是以界定私有财产为约束竞争行为的规则。它具有专门的使用权、收益权以及把财产转让给所有者认为合适的任何人的排他性的权利。在这种局限条件下，业主有权决定私产的使用，有权禁止外人闯入，有权将生产的收入归为自己所有，也有权将产权转让与出售。以私产约束竞争行为的一个特点，就是权利大小是在资源或物质本身上界定或限制的。竞争者要获得私产的使用权，就要付使用费，并以付费高低作为竞争胜负的准则。因此，界定私人产权是市场运作的前提。

在产权集合的另一端是公共产权，或看上去的公共产权。如果一种财产真正是"公共的"，即可以自由地竞争使用，并且对竞争者的人数不加限制，那么，竞争将使这一公共财产的租值降为零。但在现实世界中，这种公共财产在资源稀缺的条件下几乎是找不到的。①适者生存意味着必须采用某些安排来减少租

---

① 即使是在海洋里捕鱼，纯粹意义的"公共"产权长期以来被认为是理所当然

值消散。如果把私有产权排除在外,那么,一般只有两种产权安排来减少租值消散。

这些安排中的第一种是,不按财产来界定权利,而是按等级地位来界定个人的权利。一种情况是,在一个由私有者持有的资源构成的组织中建立起等级制,私有者有权退出组织,也有权不参加组织;另一种情况是,由于废除了私有产权而出现等级制。在计划体制下,收入分配和资源配置都不是通过自由竞争使用公共产权来决定的,那将意味着大规模的租值消散和所有的人都挨饿。确切地说,经济活动是受各级同志或官员的等级制决定的。这种安排是一种"超级企业",超级得人们没有选择是否参加的自由。此种安排虽然似乎是无效率的,但此安排是在没有私有财产的情况下共同努力减少租值消散的结果。

在没有健全的私有产权情况下,还有另一种减少租值消散的一般方式。争夺资源使用权的竞争可以不用等级制来控制,而是由大规模的管制和颁发许可证来控制。这里也有许多有趣的含义。但与制度形成相关的一个含义是,管制和许可证制度与日常的腐败形影相随。腐败的权力甚至可以清楚地界定和排他性地限定。如一个政府官员可能负责管制妇女手提包的进口,另一个管制酒类的进口,再有一个管制外汇。如果腐败的权力被界定,腐败就会成为一种制度,使得整个国家的经济发展遥遥无期,如印度现在的情况。

的,但在这里,也存在大量许可证来限制竞争。阿拉斯加的鲑鱼捕捞许可证现在可卖得超过 6 位数的美元,这一价值代表了获得的租金。

非正式制度规则的研究①

谈到非正式制度规则的影响与作用，人们一般会想到诺思，诺思因为这方面的系统研究获得了诺贝尔经济学奖。其实，早在诺思注意到这个问题之前，张五常就对这个问题进行了专门的研究。1972年，英国《皇家经济学季刊》刊出了张五常的“子女和婚姻合约中的产权执行问题”。这篇文章认为，婚姻作为丈夫和妻子之间权利执行和转移的一种合约形式，是文明史上重要的经济活动之一。它在历史上不仅是由市场自由地决定的，而且还牵涉到多个方面的决定和纷繁的价值观念，迄今为止一向被认为是纯社会学或人类学的现象，应该给予经济学的合理解释。张五常认为，婚姻合约作为财富极大化的结果，在追求财富极大化的过程中，当事人进行决策时处于四组可识别的约束条件下：(1)现有的家庭财产权利，包括禀赋、市场和生产机会；(2)假设的抚养孩子中的非奴隶条件；(3)执行和转移子女权利的成本；(4)习惯的作用与影响。这些约束条件完全可以根据传统中国经验的事实背景来加以检验。对于前三组约束条件，张五常是如何讨论的，我们在此不作评论，我们只讨论张五常是如何理解在第四个约束条件下的财富极大化。

张五常认为，在经济生活中，对于习惯的约束条件，人们通常容易忽视，因而也就不能解开许多经济学之谜。而所谓“习惯”可定义为一组一般并不用协商的规范来约束某类个人行为

① 这一部分参见本书的“子女和婚姻合约中的产权执行问题”。

的隐性社会规则。在中国的传统中，如果人们违反了那些习惯规则,那么这人就要受到某种方式的惩罚。张五常的研究表明,在传统的中国社会中,惩罚可以由法庭和掌权的家长来实施,或者由社会通过降低违反者其他收益来实施。而社会习惯之形成是由于它们有助于降低界定和转移产权的成本。这一点完全可以在表明习惯在界定和执行中国传统家庭产权中的相关性得到证明。

习惯在传统中国社会的作用，是与中国特定的家庭结构相关的。在中国,除了曾经是“奴隶”的家长以外,每个家庭成员都是具有不同自由程度的奴隶。他们具有不同的决策和取得收入的权利。这种复杂性部分地源自逐渐形成的继承制度和有关的年长原则。在这种原则下,每一个人都逐步、但以不同的速度获得自由，每一个人都被允许享有不同方面的权利。现在一个家庭的总实际收入要根据每个人拥有的行为权利而在所有成员之间分享。这样，在所有家庭成员中界定和执行权利就会变得成本很大。这时，作为习惯的年长原则和血亲原则就决定了个人的权利界定，从而减少了对权利争夺的冲突和讨价还价的成本。道德准则和习惯的应用并不必然是执行个人产权的最便宜的方式。中国的这种做法在奴隶经济中是看不到的。但是,只要在一个家庭中存在非货币和非奴隶因素，在中国看到的做法就可能是很有效率的。

张五常 30 年前的这些创见尽管现在早已一般化和广为人知,但我们整理一下这些思想演进的轨迹,就会清楚地看到张五常的影响与贡献,而这点目前人们还很少注意到。

当然，张五常的经济思想博大精深，其涵盖范围又广，希望通过一篇短文来完全概括其思想是根本不可能的，在此只是就几个最重要的方面谈点个人的理解，以便引起读者的注意。若想真正了解张五常的思想，只能由读者自己阅读原文加以体会了。

本书共计收集了张五常教授1968至1998年在各种杂志上发表的25篇文章。其中"私有产权与分成租佃"，"交易成本、风险规避以及合约安排的选择"，"企业的合约性质"，"共产主义制度下为什么缺少自由"，"经济组织与交易成本"，"阿门·艾伯特·阿尔奇安"，"罗纳德·哈里·科斯"，"共有产权"，"论新制度经济学"，"在共产主义经济中民主作为改革的工具是一种祸害"，"关于腐败的简单一般均衡理论"，"亚洲金融危机"，"商业秘密的产权问题"，由易宪容译出；"经济解释：让我们做弄潮儿"，"合约结构和非专有资源理论"，"子女和婚姻合约中的产权执行问题"，"蜜蜂的寓言：一项经济调查"，"价格管制理论"，"露宿街头还是有屋可住？——租务条例宣称的意图与实际效果"，"社会成本的神话"，"租管与重建：香港战前物业的战后经验"，"玫瑰盆球赛与香港剧院：座位定价经济学"，"产权与发明"，"邓小平的伟大改革：一个加州大学经济学家的故事"，"交易成本范式"，由张卫东译出；全文由朱泱校订。

易宪容

2001年7月于北京师范大学励耘9楼

[General Information]
书名=经济解释：张五常经济论文选
作者=张五常著
页数=548
SS号=10499730
DX号=
出版日期=2000年11月第1版
出版社=商务印书馆

译名对照表
译后记
附录页